

峻明

**Forbes AI 50 (2025)**  
**50 家公司无敌详细**  
**使用指南版**

The bottom half of the page features several decorative, wavy lines in shades of blue and gold, creating a sense of motion and depth against the dark background.

峻明

# Forbes AI 50 (2025) 50 家公司无敌详细 使用指南版

作者：刘佳茵

日期：2026 年 4 月 30 日

重点不是“进军 AI 赛道”，而是把这些 AI 公司当成工具箱、方法库和效率范本来用

这版是在上一版深度调研基础上继续加厚的“使用层面”版本：每家公司都补充了适合谁用、怎么上手、具体场景、组合工具、实操示例、避坑提醒和学习价值。你可以把它当成 AI 工具选型手册、个人效率升级指南、公司内部 AI 培训材料。

使用方式建议：不要从第 1 页看到最后才行动。先看“优先体验清单”和“6 套工作流”，再挑 3 到 5 个最适合你当前工作的工具试用。

## 第一部分：总览—怎么把 AI50 变成自己的工具箱

AI50 这类榜单表面上是公司名单，本质上是一张 AI 能力地图。它告诉我们：AI 已经不是一个聊天窗口，而是正在进入写作、搜索、翻译、获客、商品图、视频、编程、客服、医疗、法律、数据、机器人等具体任务。

使用层级	代表公司	你应该怎么用
个人效率层	OpenAI、Anthropic、Perplexity、DeepL、Notion、Speak	每天用，解决写作、调研、翻译、学习、知识管理。
业务增长层	Clay、Potoroom、Midjourney、Captions、ElevenLabs、Runway、Pika	用于外贸获客、产品展示、短视频、广告素材、客户沟通。
团队协作层	Glean、Writer、Synthesia、Decagon、Sierra	用于公司知识库、培训视频、客服自动化、统一话术。
技术开发层	Cursor、Windsurf、StackBlitz、LangChain、Hugging Face、Together、Fireworks	用于做 AI 应用、小工具、自动化脚本、模型部署。
长期趋势层	Figure、Skild、WorldLabs、Sakana、ThinkingMachine Labs、Crusoe、SambaNova、VASTData	暂时不一定用，但要理解未来趋势和底层逻辑。

### 最先建议你试的 12 个

- OpenAI/ChatGPT- 综合助理，写作、文件、图片、代码都能用。
- Perplexity- 调研找来源特别好，用于写报告前期。
- DeepL- 外贸沟通、英文邮件、产品资料翻译。
- Notion - 建客户库、资料库、SOP、学习笔记。
- Clay- B2B 获客和外贸客户开发思路非常值得学。
- Potoroom- 商品图、白底图、场景图、跨境电商素材。
- Midjourney- 创意图、海报、视觉灵感、IP 概念。
- Cursor- 做报价工具、客户表、网页原型、自动化脚本。
- Speak- 英语口语和外贸话术练习。

- Captions- 短视频剪辑、字幕、口播内容。
- ElevenLabs- 多语言配音、培训音频、产品视频旁白。
- Synthesia- 企业培训、产品说明、多语言虚拟人视频。

## 第二部分：6 套可复制 AI workflows

### 外贸获客 workflow

Perplexity 查行业和客户背景 → Clay 找潜客并补全资料 → DeepL/Claude 打磨开发信 → Notion/CRM 记录跟进 → Captions/Photoroom 做产品素材 → WhatsApp/邮件触达。

### 产品图和短视频 workflow

Photoroom 处理商品图 → Midjourney 做创意场景 → Runway/Pika 生成动态镜头 → ElevenLabs 配音 → Captions 加字幕和剪辑 → 发布到 TikTok/YouTube/LinkedIn。

### 个人学习和研究 workflow

Perplexity 找资料来源 → OpenAI/Claude 解释和拆解 → Notion 建知识库 → Speak 练英文表达 → DeepL 做双语资料 → 每周让 AI 生成复盘。

### 公司知识管理 workflow

先用 Notion 整理 SOP 和模板 → Glean 连接公司内部资料 → Writer/Claude 生成统一口径内容 → 权限管理 → 定期清理过期知识。

### AI 小工具开发 workflow

OpenAI/Claude 定义需求 → Cursor/Windsurf 写代码 → StackBlitz 在线预览 → LangChain 接入模型和数据 → Baseten/Together/Fireworks 部署模型 → 内部试用。

### 客服和售后自动化 workflow

整理高频问题 → Decagon/Sierra 做 AI 客服试点 → 接入订单 / 物流 / 退款系统 → 设

置人工兜底→用解决率、投诉率、转人工率复盘。

### 落地原则

- 一次只改造一个流程，不要同时试几十个工具。
- 每个流程都要有指标：省了多少时间、提升多少回复率、减少多少错误、生成多少素材。
- 通用 AI 负责思考和生成，垂直工具负责把某件事做得更专业。
- 所有重要业务结果都要人工确认，尤其是合同、价格、医疗、法律、客户承诺。

## 第三部分：50 家公司逐家无敌详细使用指南

下面每家公司单独成节。即使某家公司不是普通用户能直接使用，也会说明它的学习价值：你可以学它如何选场景、如何做产品、如何找高价值客户、如何把 AI 嵌入真实工作流。

### 1. Abridge

项目	内容
基础信息	方向：医疗 AI 笔记 / 临床文档；赛道：医疗临床工作流；成立：2018；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$458M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	医生、医院、医疗信息化团队；普通用户只适合了解，不建议自诊。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

把医生与患者对话转换为结构化临床记录，核心价值是减少医生文书负担，并提升病历质量。

从使用角度看，Abridge 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 医生门诊或住院查房后自动生成临床记录，减少下班后补病历时间。
- 医院管理层可用它评估 AI 病历文书对医生效率、质控和患者体验的影响。
- 医疗创业者可研究其如何从单点记录扩展到编码、质控、EHR 集成。

## 3. 建议上手路径

1. 先选一个低风险科室或门诊场景试点。
2. 明确不让 AI 替医生做诊断，只让 AI 整理记录和结构化信息。
3. 把输出接入医生审核流程，形成医生确认后入库的闭环。
4. 统计节省的文书时间、病历完整率、医生满意度和患者沟通时间。

## 4. 具体实操示例

专业场景示例：医生在患者沟通后让 AI 生成病历草稿和要点摘要，但所有诊断、处方和病历入库必须由医生确认。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与医院 EHR、语音转写、质控系统、医保编码系统组合使用；普通公司可把它作为“高监管行业 AI 落地”的案例学习。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国医疗 AI 可借鉴其从“单点记录”切入高频刚需，再向病历、质控、支付编码延伸。

另外，Abridge 的商业逻辑也值得拆解：B2BSaaS 与医疗机构采购，销售周期较长但客户粘性强。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要把医学 AI 当作普通聊天机器人使用；所有结论必须由医生确认。相关风险补充：隐私合规、医疗责任边界、医院系统集成成本。

## 2. Anthropic

项目	内容
基础信息	方向: AI 基础模型开发; 赛道: 基础模型 / 安全 AI; 成立: 2020; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$17B。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5; 团队价值 4/5; 学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

Claude 系列模型面向企业与开发者，强调可靠性、安全性和长上下文能力。从使用角度看，Anthropic 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 把长合同、报告、论文、客户资料丢进去，让它总结风险点、行动项和对比表。
- 用于外贸邮件、英文报价、客户沟通话术的润色，风格比单纯翻译更自然。
- 企业可用 ClaudeAPI 搭建内部知识问答、客服辅助和文档分析工具。

### 3. 建议上手路径

1. 先准备清晰任务：让它做总结、改写、提纲、表格还是判断。
2. 上传或粘贴资料后要求“先列依据，再给结论”。
3. 对重要内容要求它输出可复核表格，而不是只给一段话。
4. 把满意的提示词沉淀成固定模板，给团队复用。

### 4. 具体实操示例

提示词示例：请扮演我的业务助理。根据以下资料，输出 1 页中文摘要、3 个风险点、5 个行动项，并把客户沟通话术改成自然英文。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Notion/Glean 做知识管理，与 DeepL 做跨语言校对，与 ChatGPT/Perplexity 做交叉验证。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内大模型公司需要从“参数竞赛”转向可信、可控、可落地的企业方案。另外，Anthropic 的商业逻辑也值得拆解：API、企业订阅、云平台分发与战略合作。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要让模型替你做最终法律、医疗、财务判断；关键事实要回到原文核对。相关风险补充：算力成本高、模型同质化、监管和版权风险。

## 3. Anysphere / Cursor

项目	内容
基础信息	方向：AI 编程工具；赛道：开发者工具；成立：2022；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$176M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 5/5；团队价值 4/5；学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

Cursor 将 AI 嵌入 IDE，帮助工程师理解代码库、补全、重构、调试和生成应用功能。从使用角度看，Anysphere/Cursor 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 让它根据你的业务需求生成小工具，比如报价计算器、客户跟进表、网页落地页。
- 让它阅读一整个代码项目，解释每个文件作用并帮你改功能。
- 用自然语言做数据清洗、网页自动化、批量文件处理和内部系统原型。

### 3. 建议上手路径

1. 先安装 Cursor 并打开一个项目文件夹。
2. 把需求写成“目标 - 输入 - 输出 - 限制”的格式。

- 3. 让它先出实现方案，不要直接大量改代码。
- 4. 每改一小步就运行测试，失败就把报错贴回去让它修。

#### 4. 具体实操示例

使用任务示例：帮我做一个网页版报价计算器，输入长宽高、数量、单价、海运费，自动输出 FOB 和 CIF 报价，并能导出 PDF。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 StackBlitz 做在线原型，与 LangChain 做 AI 应用，与 GitHub 做版本管理，与 DeepL/ChatGPT 做产品文案。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国软件工具创业可学习其“先抓高频专业人群，再扩企业席位”的增长路径。另外，Anysphere/Cursor 的商业逻辑也值得拆解：PLG 订阅加企业版，是 AI 应用层最快变现的代表。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要一次让它改全项目；不要在没看懂的情况下复制涉及付款、权限、客户数据的代码。相关风险补充：微软 /GitHub、JetBrains 等平台型竞争；模型成本与留存压力。

### 4. Baseten

项目	内容
基础信息	方向：AI 应用部署软件；赛道：AI 基础设施 / 部署；成立：2019；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$135M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

## 1. 它到底能帮你解决什么

为企业提供模型部署、推理服务和应用上线工具，让团队更快把模型变成生产系统。

从使用角度看，Baseten 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 把开源模型部署成内部 API，给客服、质检、图片识别等业务系统调用。
- 比较不同模型推理成本，找到质量和价格的平衡点。
- 给 AI 应用做弹性扩容，避免试验能跑、上线就崩。

## 3. 建议上手路径

1. 先确定模型类型：文本、图像、语音还是多模态。
2. 用小流量测试延迟、成本和稳定性。
3. 接入监控，记录失败率、响应时间和单次调用成本。
4. 再把高频任务迁移到生产环境。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 HuggingFace 模型、Together/Fireworks 推理平台、企业数据库和业务系统组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内 Allinfra 可以围绕“部署效率 + 推理成本”建立差异化。

另外，Baseten 的商业逻辑也值得拆解：面向 AI 团队和企业工程团队的软件订阅 / 用量计费。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

没有技术团队时不建议直接上手；先把业务场景和模型需求讲清楚再找工程师。

相关风险补充：云厂商挤压、开源替代、客户自建。

## 5. Captions

项目	内容
基础信息	方向: AI 视频编辑; 赛道: 内容创作; 成立: 2021; 总部: NewYork, 美国; 公开融资口径: \$100M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试, 满意后再团队化。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 3/5; 团队价值 4/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

面向创作者和企业营销人员, 提供字幕、剪辑、配音、视频生成等一体化 AI 视频工具。

从使用角度看, Captions 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 外贸公司可把产品介绍、工厂展示、客户 FAQ 做成多语言短视频。
- 个人可用它做学习笔记视频、课程切片、社媒内容。
- 销售团队可把报价说明、使用教程、售后指南拍成统一模板。

### 3. 建议上手路径

1. 先准备 30 秒脚本, 不要一开始做长视频。
2. 录一段真实口播或上传素材。
3. 自动生成字幕、剪辑停顿、增加标题卡。
4. 导出后发到 TikTok、YouTubeShorts、LinkedIn 或 WhatsApp。

### 4. 具体实操示例

内容任务示例: 把一段产品介绍改成 60 秒短视频脚本, 生成英文配音、字幕和 3 个镜头建议, 适合发给海外客户。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 ElevenLabs 配音、Synthesia 虚拟人、Potoroom 商品图、Runway/Pika 生成镜头组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

适合借鉴其低门槛、强模板、移动端优先的内容工具设计。

另外，Captions 的商业逻辑也值得拆解：消费者订阅、创作者工具、企业营销团队。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要过度依赖花哨模板；B2B 客户更信真实工厂、真实产品和真实销售露脸。相关风险补充：内容平台规则变化、AIGC 版权和同质化工具竞争。

## 6. Clay

项目	内容
基础信息	方向: AI Go-to-Market 工具; 赛道: 销售 / 市场自动化; 成立: 2017; 总部: New York, 美国; 公开融资口径: \$104M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 5/5; 团队价值 4/5; 学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

把数据抓取、潜在客户富集、个性化外联和自动化销售动作结合，用 AI 提升 B2B 获客效率。

从使用角度看，Clay 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 按国家、行业、职位、公司规模批量找潜在客户。
- 自动补全客户网站、LinkedIn、邮箱、公司介绍和采购线索。
- 用 AI 生成差异化开发信，避免千篇一律。

### 3. 建议上手路径

1. 先定义理想客户画像：国家、行业、用途、采购角色。
2. 导入公司列表或从公开数据源扩展。
3. 设置字段：公司业务、可能痛点、联系人、邮箱、个性化开场。
4. 小批量发送并记录回复率，再优化话术。

### 4. 具体实操示例

使用任务示例：请围绕“非洲工程承包商 / 矿山运输公司 / 二手卡车进口商”建立潜客表，并为每家公司生成一句个性化开场。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Apollo/LinkedIn/HubSpot/Notion/GoogleSheets/ChatGPT 组合，形成“找客户 - 写话术 - 跟进 - 复盘”闭环。

### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国外贸 / 跨境获客工具可学习其“数据 + 自动化 + 生成式内容”闭环。  
另外，Clay 的商业逻辑也值得拆解：SaaS 订阅与团队席位，客户集中在销售、增长和创始人团队。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

### 7. 避坑提醒

不要无脑群发；注意邮箱送达率、GDPR/ 当地隐私法规和退订机制。相关风险补充：数据合规、邮件触达质量、被 CRM 平台复制。

## 7. Coactive AI

项目	内容
基础信息	方向：多模态数据检索 / 标注；赛道：数据基础设施；成立：2021；总部：SanJose, 美国；公开融资口径：\$44M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

## 1. 它到底能帮你解决什么

帮助企业理解、搜索和利用海量图片、视频等非结构化视觉数据。

从使用角度看，CoactiveAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 电商公司管理海量商品图，按颜色、场景、人物、款式检索。
- 媒体 /MCN 快速找到某类镜头素材。
- 安防、制造、零售公司对视频画面做智能标签和检索。

## 3. 建议上手路径

1. 先把图片 / 视频资产集中到一个可访问库。
2. 定义需要检索的标签，例如产品类型、场景、人物、缺陷。
3. 用小样本验证搜索结果是否符合业务语言。
4. 把检索嵌入内容制作、质检或运营流程。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 VASTData 存储、Databricks 数据治理、Runway 视频编辑、Potoroom 商品图工具组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内企业大量视频 / 图片资产未被结构化，这是可借鉴机会。

另外，CoactiveAI 的商业逻辑也值得拆解：企业软件订阅，服务媒体、电商、内容和安全场景。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

如果公司视觉资产少，不必上这类平台；普通用户用相册搜索或设计工具即可。

相关风险补充：大平台视觉能力下沉、客户数据质量参差。

## 8. Cohere

项目	内容
基础信息	方向: 企业 AI 模型开发; 赛道: 基础模型 / 企业 AI ; 成立: 2019 ; 总部: Toronto, 加拿大; 公开融资口径: \$1B。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手, 但值得理解方法。
适合人群	有文档、数据、知识库和内部系统的企业团队。
使用评分	个人可用度 1/5 ; 团队价值 3/5 ; 长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

专注企业级语言模型, 强调私有化、合规、多语言和可控部署。

从使用角度看, Cohere 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 企业内部知识库问答, 不把敏感数据暴露到消费级工具。
- 多语言客服、合同摘要、政策文档问答。
- 在受监管行业做更可控的 AI 模型方案。

### 3. 建议上手路径

1. 先整理企业内部高价值文档。
2. 建立权限和数据分级。
3. 用 RAG 检索增强方式测试答案准确率。
4. 再考虑私有部署或企业 API。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍, 重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Glean、Writer、Databricks、LangChain 结合, 做企业级知识助手。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内模型公司可学习其“少做消费端，多做受监管行业”的定位。

另外，Cohere 的商业逻辑也值得拆解：API、企业授权、行业解决方案。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要把模型选择当成第一步；先把数据和流程梳理好。

相关风险补充：OpenAI、Anthropic、Google 等强竞争；模型训练成本。

## 9. Crusoe

项目	内容
基础信息	方向：AI 基础设施 / 算力能源；赛道：算力基础设施；成立：2018；总部：San-Francisco, 美国；公开融资口径：\$1.6B。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

建设面向 AI 训练与推理的数据中心和云基础设施，并强调能源效率。

从使用角度看，Crusoe 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- AI 公司采购训练 / 推理算力时做供应商比较。
- 研究“能源 + 算力 + 数据中心”如何成为 AI 时代底层机会。
- 大型企业评估是否租用专用 GPU 集群。

### 3. 建议上手路径

1. 估算训练或推理负载。
2. 比较 GPU 型号、网络、存储、稳定性和电力成本。

- 3. 做小规模 benchmark。
- 4. 签长期合同时关注 SLA、迁移成本和数据安全。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Lambda、Together、Fireworks、VASTData 等基础设施一起比较。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AI 算力企业需要同时解决电力、机房、网络和 GPU 利用率，而不只是卖服务器。

另外, Crusoe 的商业逻辑也值得拆解: GPU 云、AI 算力租赁、长期基础设施合同。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

如果只是日常使用 AI，不需要接触这类底层平台。

相关风险补充：资本开支巨大、GPU 供给、能源和政策风险。

## 10. Databricks

项目	内容
基础信息	方向：数据湖仓 /AI 分析平台；赛道：数据与 AI 平台；成立：2013；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$19B。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	有文档、数据、知识库和内部系统的企业团队。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

从湖仓平台扩展到机器学习、生成式 AI 和企业数据治理，是企业 AI 落地的底座之一。

从使用角度看，Databricks 的价值不是 “AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 把销售、库存、客户、生产数据统一管理，避免 AI 拿不到干净数据。
- 建立数据分析、预测、推荐和 AI 应用的统一底座。
- 做企业级指标看板和机器学习模型。

## 3. 建议上手路径

1. 先盘点数据源：ERP、CRM、表格、网站、客服。
2. 统一数据口径和权限。
3. 先做可见收益的分析看板。
4. 再接入 AI 模型做预测、问答和自动化。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 BI 工具、云数据库、Glean、Cohere/Anthropic、Snorkel 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国企业 AI 落地的前提是数据治理，Databricks 体现了“先数据，后 AI” 的路径。另外，Databricks 的商业逻辑也值得拆解：企业订阅、云资源消耗、数据平台合同。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要一上来买大平台；中小企业先用表格和轻量数据库把数据规范起来。相关风险补充：Snowflake、云厂商竞争；大客户预算周期。

## 11. Decagon

项目	内容
基础信息	方向: 客服 AI Agent ; 赛道: 客服自动化; 成立: 2023 ; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$100M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手, 但值得理解方法。
适合人群	客服量大、售后流程明确、有订单 / 工单系统的公司。
使用评分	个人可用度 1/5 ; 团队价值 3/5 ; 长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为企业提供能够处理真实客服工单的 AI Agent, 目标是完成闭环服务而非只回答问题。

从使用角度看, Decagon 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 自动处理订单查询、退款、改地址、售后政策解释。
- 把人工客服从重复问答中释放出来, 专注疑难问题。
- 分析客服工单, 找产品和流程问题。

### 3. 建议上手路径

1. 先整理 Top50 高频客服问题。
2. 给 AI 接入订单、物流、退款等工具权限, 但设置安全边界。
3. 先让 AI 辅助人工, 再逐步放开自动处理。
4. 用解决率、转人工率、投诉率衡量效果。

### 4. 具体实操示例

试点任务示例: 先让 AI 处理 “查订单、查物流、解释保修、收集售后图片” 四类低风险问题, 并保留人工兜底。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Zendesk/Intercom/Shopify/CRM/ 知识库组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内客服 AI 应从 FAQ 转向退款、改签、查单等可闭环动作。

另外，Decagon 的商业逻辑也值得拆解：SaaS 订阅加用量收费，面向客服量大的企业。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要让 AI 在无审核情况下处理高金额退款、敏感投诉和法律承诺。相关风险补充：客服场景复杂、错误成本、客户对自动化接受度。

## 12. DeepL

项目	内容
基础信息	方向：AI 翻译服务；赛道：语言 AI；成立：2017；总部：Cologne, 德国；公开融资口径：\$420M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5；团队价值 4/5；学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

以高质量翻译著称，服务个人、团队与企业跨语言沟通。

从使用角度看，DeepL 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 把中文开发信翻译成更自然的英文、德文、法文。
- 阅读海外客户邮件、合同、网页资料。
- 做产品说明书、报价单、FAQ 的多语言版本。

### 3. 建议上手路径

1. 先用中文写清楚，不要让翻译工具猜你的意思。
2. 翻译后再要求“更商务、更礼貌、更简洁”。
3. 保留行业术语表，统一产品名称和规格。
4. 重要合同让专业人员复核。

### 4. 具体实操示例

使用方法示例：先写清楚中文原意，再翻译成英文，最后要求“更适合 WhatsApp 商务沟通，语气礼貌但不啰嗦”。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 ChatGPT/Claude 做语气优化，与 Grammarly 做英文校对，与 Notion 管理术语库。

### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国跨境企业可借鉴其“质量口碑 + 专业场景”路线。

另外，DeepL 的商业逻辑也值得拆解：个人订阅、团队订阅、API 与企业版。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

### 7. 避坑提醒

不要直接翻译含糊中文；原文越清楚，译文越可靠。相关风险补充：大模型翻译能力提升、价格压力。

## 13. ElevenLabs

项目	内容
基础信息	方向：AI 语音生成；赛道：语音 AI；成立：2022；总部：NewYork, 美国；公开融资口径：\$281M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试，满意后再团队化。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 3/5；团队价值 4/5；学习价值 4/5。

## 1. 它到底能帮你解决什么

提供文本转语音、声音克隆、多语种配音等能力，应用于内容、游戏、教育和企业。

从使用角度看，ElevenLabs 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 给产品视频生成英文、法文、西语配音。
- 把培训材料变成音频课程。
- 给短视频或广告做更自然的旁白。

## 3. 建议上手路径

1. 先写短句脚本，避免长句难听。
2. 选择目标语言和声音风格。
3. 生成后检查数字、单位、产品名读音。
4. 加到视频工具中合成成片。

## 4. 具体实操示例

内容任务示例：把一段产品介绍改成 60 秒短视频脚本，生成英文配音、字幕和 3 个镜头建议，适合发给海外客户。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Captions、Synthesia、Runway、Pika、Canva 组合做视频内容工厂。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内语音 AI 要把安全水印、授权管理和商业配音场景结合。

另外，ElevenLabs 的商业逻辑也值得拆解：订阅、API、企业版权授权。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要未经授权克隆他人声音；商业使用要注意版权和肖像 / 声音授权。相关风险补充：深伪滥用、声音版权、监管约束。

## 14. Figure AI

项目	内容
基础信息	方向：人形机器人；赛道：机器人；成立：2022；总部：SanJose, 美国；公开融资口径：\$750M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	制造业管理者、机器人团队、科研人员、战略观察者。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

开发通用人形机器人，目标进入制造、仓储、服务等真实劳动场景。

从使用角度看，FigureAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 制造业老板观察机器人在仓储、搬运、巡检中的成熟度。
- 研究人形机器人如何与工厂流程结合。
- 把它作为未来用工成本变化的长期信号。

### 3. 建议上手路径

1. 先不要急着采购，持续跟踪真实部署案例。
2. 拆解哪些岗位任务重复、危险、标准化。
3. 评估机器人替代人的安全、维护和 ROI。
4. 等行业形成标准再做试点。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 SkildAI、WorldLabs、工业视觉、自动化产线一起研究。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国制造供应链强，但需要补足通用大脑和高可靠软件栈。

另外，FigureAI 的商业逻辑也值得拆解：机器人销售 / 租赁、企业部署、长期服务合同。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要被演示视频冲昏头脑；真实工厂稳定性比炫技更重要。

相关风险补充：量产成本、可靠性、安全事故、商业化周期长。

## 15. Fireworks AI

项目	内容
基础信息	方向：AI 应用开发 / 推理平台；赛道：AI 开发平台；成立：2022；总部：RedwoodCity, 美国；公开融资口径：\$77M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为开发者提供模型推理、微调和应用构建能力，降低使用开源模型的门槛。

从使用角度看，FireworksAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 快速调用开源大模型，不必自己搭 GPU。
- 测试不同模型在客服、写作、图片理解中的效果。
- 为 AI 应用降低推理成本和延迟。

### 3. 建议上手路径

1. 选择 2 到 3 个候选模型。
2. 用真实业务样本做评测。

3. 记录质量、延迟、价格和失败率。

4. 选定后再接入产品。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 LangChain、HuggingFace、Together、Baseten 组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AI 工具链可从“更低成本、更稳定推理”切入中小开发者。

另外，FireworksAI 的商业逻辑也值得拆解：API 用量计费和企业平台费用。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要只看模型榜单；要用自己的任务测。

相关风险补充：云厂商和开源部署工具竞争。

## 16. Glean

项目	内容
基础信息	方向：企业搜索；赛道：企业知识管理；成立：2019；总部：PaloAlto, 美国；公开融资口径：\$600M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试，满意后再团队化。
适合人群	有文档、数据、知识库和内部系统的企业团队。
使用评分	个人可用度 3/5；团队价值 4/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

连接企业内部文档、邮件、IM、工单等系统，让员工用 AI 搜索并调用内部知识。从使用角度看，Glean 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 新员工快速了解公司制度、产品和历史项目。
- 销售查找报价模板、案例、客户资料。
- 管理者从多系统中查项目状态和历史决策。

## 3. 建议上手路径

1. 先连接 GoogleDrive、Slack、邮件、工单、知识库等数据源。
2. 整理权限，确保员工只能看到该看的内容。
3. 让团队用真实问题测试搜索质量。
4. 把常用问题沉淀成知识库和流程卡片。

## 4. 具体实操示例

内部管理示例：把公司所有报价模板、客户 FAQ、产品规格、售后话术整理成知识库，让新人可以直接搜索答案。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Notion、GoogleWorkspace、Slack、CRM、Writer 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内企业知识库产品要把权限、组织结构和业务流程打通。

另外，Glean 的商业逻辑也值得拆解：企业 SaaS 订阅，按员工席位收费。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

权限没做好时不要接入敏感资料；否则 AI 会放大信息泄露风险。相关风险补充：数据权限复杂、微软 /Google 平台竞争。

## 17. Harvey

项目	内容
基础信息	方向: 法律 AI 自动化; 赛道: 法律科技; 成立: 2022 ; 总部: SanFrancisco, 美国; 公开融资口径: \$500M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手, 但值得理解方法。
适合人群	律师、法务、采购、销售合同管理团队; 普通人只适合做初步理解。
使用评分	个人可用度 1/5 ; 团队价值 3/5 ; 长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

面向律所和企业法务, 处理合同、尽调、研究、起草等法律 workflow。

从使用角度看, Harvey 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 合同初审、条款对比、尽调资料整理。
- 法务团队起草标准条款、审阅风险点。
- 律师做案例、法规、证据材料的初步研究。

### 3. 建议上手路径

1. 先从低风险合同摘要和条款提取开始。
2. 要求 AI 给出依据位置和 risk 等级。
3. 由律师或法务最终确认。
4. 把常见条款库和红线规则固化。

### 4. 具体实操示例

专业场景示例: 让 AI 提取合同中的付款、违约、交付、质保、管辖条款, 并标注原文位置, 再由法务确认。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Luminance、企业合同库、文档管理系统、Claude 长文档分析组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国法律 AI 要从“问答”升级到合同审查、尽调清单和流程自动化。

另外，Harvey 的商业逻辑也值得拆解：高客单价企业订阅，客户包括大型律所和法务部门。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要让 AI 独立给最终法律意见；法律责任仍在人。相关风险补充：法律责任、准确性、行业信任门槛。

## 18. Hebbia

项目	内容
基础信息	方向：金融 / 法律通用 AI；赛道：知识工作自动化；成立：2020；总部：NewYork, 美国；公开融资口径：\$160M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

主攻高价值知识工作，帮助金融、法律团队分析大量文档并生成可追溯结论。

从使用角度看，Hebbia 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 投资研究中快速阅读年报、研报、访谈纪要。
- 法律尽调中抽取关键条款和风险。
- 咨询项目中把大量材料整理成证据链。

### 3. 建议上手路径

1. 先准备结构化资料包。
2. 设计问题清单和输出表格。

3. 要求每个结论引用来源。

4. 人工复核高风险结论。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Perplexity 做外部信息检索，与 Claude 做长文档总结，与 Notion 沉淀项目知识。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内可借鉴其“高客单价、高知识密度、高 ROI”切入方式。

另外，Hebbia 的商业逻辑也值得拆解：面向金融和专业服务机构的企业订阅。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

资料质量差时，AI 总结会看似专业但实际空泛。

相关风险补充：大客户定制成本高、准确性要求极高。

## 19. Hugging Face

项目	内容
基础信息	方向：开源 AI 模型社区；赛道：开源生态；成立：2016；总部：NewYork, 美国；公开融资口径：\$395M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

从模型社区发展为 AI 协作平台，承载模型、数据集、评测和部署工具。

从使用角度看，HuggingFace 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个

具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 查找开源模型、数据集和演示 Demo。
- 比较同类模型效果，做 AI 应用原型。
- 学习 AI 社区最新方向和开源项目。

## 3. 建议上手路径

1. 用任务关键词搜索模型。
2. 看下载量、更新日期、许可证、示例。
3. 先用 Spaces 体验，再决定是否部署。
4. 注意商业使用授权。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Colab、Together、Fireworks、LangChain、Cursor 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AI 生态需要更开放的模型 / 数据 / 评测协作平台。

另外，HuggingFace 的商业逻辑也值得拆解：企业 Hub、推理服务、私有部署和合作。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要随便把未知模型用于敏感数据；看清许可证和安全风险。相关风险补充：商业化与开源社区平衡、云平台竞争。

## 20. Lambda

项目	内容
基础信息	方向: AI 云服务; 赛道: GPU 云; 成立: 2012; 总部: SanFrancisco, 美国; 公开融资口径: \$863M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队, 普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5; 团队价值 5/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

提供 GPU 云、服务器和 AI 训练基础设施, 服务模型公司和研究团队。

从使用角度看, Lambda 的价值不是“AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 训练或微调模型时租用 GPU。
- 比较自建服务器和云算力成本。
- 为 AI 开发团队提供稳定算力环境。

### 3. 建议上手路径

1. 明确需要训练还是推理。
2. 估算 GPU 小时和显存需求。
3. 先用短任务测试环境稳定性。
4. 再决定长期租用或采购。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍, 重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 HuggingFace、PyTorch、Weights&Biases、VASTData 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内算力服务要从“卖卡”转向稳定集群和开发者体验。

另外，Lambda 的商业逻辑也值得拆解：云算力租赁、硬件销售、长期合同。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

没有工程能力时不要盲目租高端 GPU，会烧钱。

相关风险补充：GPU 供需波动、资本开支和价格竞争。

## 21. LangChain

项目	内容
基础信息	方向：AI 应用开发工具；赛道：AI 开发框架；成立：2023；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$35M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

围绕 LLM 应用开发提供框架、观测、评估和 Agent workflow 工具。

从使用角度看，LangChain 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 做企业知识库问答。
- 做自动回复、信息抽取、报告生成 Agent。
- 把 AI 接入表格、数据库、网页、CRM 等工具。

### 3. 建议上手路径

1. 先定义一个明确任务，不要上来做万能 Agent。
2. 准备数据源和工具权限。

3. 用 LangSmith 等工具观察每一步调用。

4. 建立评测集，防止越改越差。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 OpenAI/Anthropic/Cohere、HuggingFace、Pinecone/ 数据库、Cursor 组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内 AI 应用开发平台可学习开源社区先行的路径。

另外，LangChain 的商业逻辑也值得拆解：开源引流，商业化来自企业版和平台服务。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

Agent 很容易失控或出错；先做半自动，再做全自动。相关风险补充：开源替代多、平台粘性需加强。

## 22. Luminance

项目	内容
基础信息	方向：企业合同自动化；赛道：合同 AI；成立：2015；总部：Cambridge, 英国；公开融资口径：\$165M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	律师、法务、采购、销售合同管理团队；普通人只适合做初步理解。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为企业法务提供合同审查、谈判、管理和自动化流程。

从使用角度看，Luminance 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 批量审查供应商合同和客户合同。
- 对比不同版本合同变更。
- 提取付款、违约、期限、责任限制等关键条款。

## 3. 建议上手路径

1. 建立合同模板和红线规则。
2. 导入历史合同做分类。
3. 先让 AI 标注风险，再由法务审核。
4. 逐步把审批流程自动化。

## 4. 具体实操示例

专业场景示例：让 AI 提取合同中的付款、违约、交付、质保、管辖条款，并标注原文位置，再由法务确认。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Harvey、Docusign、企业文档库、CRM/ERP 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

合同 AI 在中国可从采购、销售合同、合规审查等刚需场景切入。

另外，Luminance 的商业逻辑也值得拆解：企业订阅，面向法务、采购、合规团队。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要只看摘要；关键条款必须回到原文位置。

相关风险补充：部署周期、法律准确性、行业竞争。

## 23. Mercor

项目	内容
基础信息	方向: AI 招聘平台; 赛道: 招聘 / 人才 AI; 成立: 2023; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$135M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手, 但值得理解方法。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队, 普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5; 团队价值 3/5; 长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

利用 AI 匹配、评估和面试候选人, 也服务 AI 训练所需专家供给。

从使用角度看, Mercor 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 企业筛选 AI 相关候选人。
- 模型公司寻找专业领域专家做数据标注和评测。
- 个人理解未来 AI 时代技能市场变化。

### 3. 建议上手路径

1. 明确岗位真实技能, 而不是只写学历要求。
2. 设计可量化任务测试。
3. 用 AI 辅助筛选, 但保留人工判断。
4. 记录入职后表现反推筛选模型。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍, 重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 LinkedIn、ATS 系统、技能测试平台、内部培训工具组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内 AI 招聘应把“筛简历”升级到技能测评与岗位交付。

另外，Mercor 的商业逻辑也值得拆解：招聘佣金、平台服务费、企业订阅。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

招聘 AI 容易放大偏见；要保留透明标准和申诉机制。相关风险补充：劳动合规、算法偏见、招聘周期波动。

## 24. Midjourney

项目	内容
基础信息	方向：图像生成；赛道：生成式图像；成立：2021；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$0M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5；团队价值 4/5；学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

以高质量图像生成和强社区传播著称，成为设计、广告、创意行业常用工具。从使用角度看，Midjourney 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 给产品包装、广告画面、品牌视觉找灵感。
- 生成不同风格的社媒素材和活动海报。
- 做立体书、插画、IP 角色的概念草图。

### 3. 建议上手路径

1. 先收集参考风格词和画面要求。
2. 写清主体、场景、风格、镜头、比例。

- 3. 一次生成多张，筛选后继续微调。
- 4. 商业使用前检查版权和相似风险。

#### 4. 具体实操示例

使用任务示例：为一款工程车辆 / 防水布 / 立体书生成 3 种商品展示场景：工厂真实感、电商白底图、海外客户使用场景。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Photoroom 做商品图，与 Canva 排版，与 Runway/Pika 做动态图，与 ChatGPT 写提示词。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AIGC 产品可学习其“审美即壁垒”的产品路线。

另外，Midjourney 的商业逻辑也值得拆解：订阅制，主要面向个人创作者和团队。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要把 AI 图直接当最终商用素材；要做人工修正和版权检查。相关风险补充：版权争议、同类模型竞争、企业级不足。

## 25. Mistral AI

项目	内容
基础信息	方向：开源 / 开放模型开发；赛道：基础模型；成立：2023；总部：Paris, 法国；公开融资口径：\$1.1B。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

欧洲代表性模型公司，强调高性能、开放权重和企业部署。

从使用角度看，MistralAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任

务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 用开放模型搭建内部助手。
- 在欧洲业务中考虑合规和数据主权。
- 比较小模型在成本和速度上的优势。

## 3. 建议上手路径

1. 先在 API 或本地环境测试模型。
2. 用公司真实任务评测中文 / 英文 / 行业术语表现。
3. 比较开源部署和闭源 API 的总成本。
4. 再决定是否私有化。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 HuggingFace、LangChain、Baseten、Together 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内可借鉴其小团队高效率、开放生态和区域合规差异化。

另外，MistralAI 的商业逻辑也值得拆解：API、企业部署、云合作。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要以为开源就免费；部署、维护和安全都需要成本。相关风险补充：算力成本、与美国 / 中国大模型竞争。

## 26. Notion

项目	内容
基础信息	方向: 生产力软件; 赛道: 生产力 / 知识管理; 成立: 2013; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$330M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5; 团队价值 4/5; 学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

从文档和知识库平台扩展到 AI 写作、搜索和自动化工作空间。

从使用角度看, Notion 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 个人建立学习笔记、项目计划、客户跟进库。
- 公司建立产品资料、SOP、报价模板、会议纪要。
- 用 AI 总结笔记、生成计划、整理任务和改写文案。

### 3. 建议上手路径

1. 先建立几个核心数据库: 客户、项目、资料、任务。
2. 统一命名和标签。
3. 把常用模板做成固定页面。
4. 再用 AI 总结、提取行动项和改写内容。

### 4. 具体实操示例

内部管理示例: 把公司所有报价模板、客户 FAQ、产品规格、售后话术整理成知识库, 让新人可以直接搜索答案。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Glean 企业搜索、Slack/GoogleDrive、ChatGPT/Claude、日历工具组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内协作软件应把 AI 嵌入日常流程，而不是独立做聊天窗口。

另外，Notion 的商业逻辑也值得拆解：个人 / 团队 / 企业订阅。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要把 Notion 堆成杂物间；每周固定整理，否则 AI 也救不了混乱知识库。相关风险补充：微软 /Google 竞争、AI 功能差异化不足。

## 27. OpenAI

项目	内容
基础信息	方向：AI 基础模型开发；赛道：基础模型 / 平台；成立：2015；总部：SanFrancisco, 美国；公开融资口径：\$63.92B。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5；团队价值 4/5；学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

以 ChatGPT 和 GPT 系列模型推动生成式 AI 普及，形成消费者、开发者和企业平台。

从使用角度看，OpenAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 写英文邮件、报价单、报告、简报和商业方案。
- 分析文件、图片、表格和网页资料。
- 做学习规划、面试准备、代码小工具、内容创作。

### 3. 建议上手路径

1. 先把任务讲清楚：背景、目标、格式、限制、受众。

2. 要求输出可复制的成品，而不是泛泛建议。
3. 用“先给框架，再展开”控制质量。
4. 重要事实用搜索或原始资料复核。

#### 4. 具体实操示例

提示词示例：请扮演我的业务助理。根据以下资料，输出 1 页中文摘要、3 个风险点、5 个行动项，并把客户沟通话术改成自然英文。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 DeepL、Perplexity、Notion、Cursor、Canva、CapCut 组合形成个人 AI 工作台。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国企业可学习其产品化速度和平台生态，但需避免只复制聊天形态。另外，OpenAI 的商业逻辑也值得拆解：订阅、API、企业版、战略合作。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要把它当神；你越给清楚资料，它越像高级助理。  
相关风险补充：算力成本、监管、版权、商业化与安全平衡。

## 28. OpenEvidence

项目	内容
基础信息	方向：医生 AI 搜索 / 问答；赛道：医疗知识检索；成立：2022；总部：Cambridge, 美国；公开融资口径：\$100M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	医生、医院、医疗信息化团队；普通用户只适合了解，不建议自诊。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为医生提供医学文献与临床知识的 AI 检索和总结，被称作“医生版 ChatGPT”。

从使用角度看，OpenEvidence 的价值不是 “AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 医生快速查找指南、研究和治疗证据。
- 医疗机构研究 AI 如何辅助临床决策支持。
- 普通人了解医学 AI 方向，但不要自诊。

## 3. 建议上手路径

1. 医生用具体临床问题检索。
2. 查看来源和证据等级。
3. 结合指南、患者情况和临床经验判断。
4. 记录它在哪些问题上能省时间。

## 4. 具体实操示例

专业场景示例：医生在患者沟通后让 AI 生成病历草稿和要点摘要，但所有诊断、处方和病历入库必须由医生确认。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与医学数据库、医院知识库、Abridge 病历工具组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内医学 AI 应强调权威来源、引用可追溯和医生工作流融合。

另外，OpenEvidence 的商业逻辑也值得拆解：面向医生和医疗机构的专业服务。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

普通用户不要用它替代就医；医学问题一定找医生。相关风险补充：医疗责任、证据更新、合规准入。

## 29. Perplexity AI

项目	内容
基础信息	方向: AI 搜索引擎; 赛道: AI 搜索; 成立: 2022; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$900M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5; 团队价值 4/5; 学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

用生成式答案和引用来源重构搜索体验，挑战传统搜索入口。

从使用角度看，Perplexity AI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 快速了解一个行业、公司、产品、政策。
- 做竞品分析、客户背景调查、海外市场资料收集。
- 写报告前先搭资料框架和来源清单。

### 3. 建议上手路径

1. 用具体问题搜索，不要只搜关键词。
2. 要求按时间、地区、来源类型整理。
3. 打开引用源核对关键事实。
4. 把结果导入 Notion 或文档继续深挖。

### 4. 具体实操示例

使用问题示例：请帮我调研尼日利亚二手 / 再制造卡车进口市场，列出主要需求、客户画像、价格区间、进口风险，并给出可点击来源。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 ChatGPT/Claude 写作，DeepL 翻译，Notion 归档，Clay 找客户组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AI 搜索可从垂直行业和可信引用切入，而非泛搜索硬碰硬。

另外，PerplexityAI 的商业逻辑也值得拆解：订阅、广告 / 商业搜索、企业版。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要只看 AI 答案；引用来源质量才是关键。

相关风险补充：搜索版权、流量获取成本、Google 竞争。

## 30. Photoroom

项目	内容
基础信息	方向：AI 图片编辑；赛道：电商视觉工具；成立：2019；总部：Paris, 法国；公开融资口径：\$64M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5；团队价值 4/5；学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为电商卖家和创作者提供背景移除、商品图生成和批量视觉编辑。

从使用角度看，Photoroom 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 把工厂拍的普通产品图变成干净商品图。
- 为同一产品生成不同国家、节日、使用场景图片。
- 批量处理电商平台主图和社媒素材。

### 3. 建议上手路径

1. 先拍清楚主体，光线比后期更重要。
2. 去背景并统一画布比例。

- 3. 生成多个场景版本。
- 4. 导出前检查产品颜色和结构是否失真。

#### 4. 具体实操示例

使用任务示例：为一款工程车辆 / 防水布 / 立体书生成 3 种商品展示场景：工厂真实感、电商白底图、海外客户使用场景。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Midjourney 做创意背景，Canva 排版，Shopify/ 亚马逊 / 独立站上架组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国跨境电商可借鉴其围绕商品图这一刚需场景深挖。

另外，Photoroom 的商业逻辑也值得拆解：订阅与团队版，服务电商卖家、品牌和创作者。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要让 AI 改变产品真实外观；否则容易造成客户纠纷。相关风险补充：平台工具内置、生成图质量同质化。

### 31. Pika

项目	内容
基础信息	方向：AI 视频生成；赛道：视频生成；成立：2023；总部：PaloAlto, 美国；公开融资口径：\$135M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试，满意后再团队化。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 3/5；团队价值 4/5；学习价值 4/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

提供文本 / 图片到视频生成工具，面向创作者和营销团队。

从使用角度看，Pika 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 把产品图变成短视频镜头。
- 为广告脚本生成视觉分镜。
- 制作社媒吸引注意力的动态素材。

## 3. 建议上手路径

1. 先用静态图定主体和风格。
2. 写清动作、镜头、时长、氛围。
3. 多生成几版，选最稳定的。
4. 后期用剪辑工具拼接和加字幕。

## 4. 具体实操示例

内容任务示例：把一段产品介绍改成 60 秒短视频脚本，生成英文配音、字幕和 3 个镜头建议，适合发给海外客户。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Midjourney 生成关键帧, Runway 编辑, ElevenLabs 配音, Captions 字幕组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内视频 AI 需要从炫技转向广告、短剧、商品展示等明确付费场景。

另外，Pika 的商业逻辑也值得拆解：订阅、创作者服务、潜在企业营销工具。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要指望一次生成完整广告片；更适合做镜头素材。相关风险补充：算力成本、版权、视频质量稳定性。

## 32. Runway

项目	内容
基础信息	方向：视频 / 图像编辑；赛道：创意生产平台；成立：2018；总部：NewYork, 美国；公开融资口径：\$545M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试，满意后再团队化。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 3/5；团队价值 4/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

从 AI 视频编辑工具扩展为生成式影视与创意平台。

从使用角度看，Runway 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 生成产品广告中的氛围镜头。
- 去除视频背景、扩展画面、生成转场。
- 做创意提案和分镜演示。

### 3. 建议上手路径

1. 先确定脚本和镜头表。
2. 用图片或文字生成单个镜头。
3. 剪辑拼接并统一色调。
4. 加字幕、配音、品牌元素。

### 4. 具体实操示例

内容任务示例：把一段产品介绍改成 60 秒短视频脚本，生成英文配音、字幕和 3 个镜头建议，适合发给海外客户。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Pika、Midjourney、ElevenLabs、Captions、Canva 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国创意 AI 可学习其“工具链 + 生成模型 + 行业场景”的组合。

另外，Runway 的商业逻辑也值得拆解：订阅、企业创意团队、影视广告客户。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

AI 视频目前一致性仍有限；人物、产品细节要严格检查。

相关风险补充：高算力成本、Adobe 等巨头竞争、版权问题。

## 33. Sakana AI

项目	内容
基础信息	方向：科学研究 AI 模型；赛道：AI 研究 / 科学；成立：2023；总部：Tokyo, 日本；公开融资口径：\$244M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	制造业管理者、机器人团队、科研人员、战略观察者。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

探索受自然启发的 AI 模型与自动化科研方法，定位偏研究型。

从使用角度看，SakanaAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 关注自动化科研、模型融合和 AI 生成研究方法。
- 高校 / 科研机构借鉴其自动化实验思路。
- 企业研发部门思考 AI 如何辅助创新。

### 3. 建议上手路径

1. 关注其论文和 Demo。
2. 记录可迁移的方法，而不是只看公司新闻。

3. 在内部研发中试点 AI 文献综述和实验设计。

4. 长期观察商业化方向。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与科学数据库、文献工具、实验平台、Claude/Perplexity 组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内科研 AI 应关注自动化实验、材料 / 药物 / 工程等高价值领域。

另外，SakanaAI 的商业逻辑也值得拆解：早期商业模式不完全明确，可能通过研究合作和模型平台发展。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

短期不要期待直接提高日常办公效率。

相关风险补充：商业化路径、人才密度、基础模型竞争。

### 34. SambaNova

项目	内容
基础信息	方向：AI 芯片 / 系统；赛道：AI 芯片；成立：2017；总部：PaloAlto, 美国；公开融资口径：\$1.1B。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

提供 AI 硬件系统与模型运行平台，面向企业和政府级 AI 部署。

从使用角度看，SambaNova 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具

体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 评估是否采用非 Nvidia 方案降低依赖。
- 做本地化部署或私有 AI 系统。
- 研究 AI 硬件与软件生态结合方式。

## 3. 建议上手路径

1. 明确模型类型和吞吐需求。
2. 做真实 benchmark，不只看宣传指标。
3. 评估软件生态、工程支持和迁移成本。
4. 再考虑长期采购。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与企业数据平台、私有模型、行业应用系统组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AI 芯片必须同时构建软件生态和行业解决方案，不能只拼算力指标。

另外，SambaNova 的商业逻辑也值得拆解：硬件系统、云服务、企业合同。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

硬件采购最怕生态不成熟；不要只看峰值算力。

相关风险补充：英伟达生态强势、硬件周期长、资本开支。

## 35. Scale AI

项目	内容
基础信息	方向: 数据标注与 AI 基础设施; 赛道: 数据基础设施; 成立: 2016; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$1.6B。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	有文档、数据、知识库和内部系统的企业团队。
使用评分	个人可用度 1/5; 团队价值 5/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为模型训练和评测提供高质量数据、标注、RLHF 和企业 AI 基础设施。

从使用角度看, ScaleAI 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 模型训练前构建高质量标注数据。
- 对大模型输出做安全、准确性和偏见评测。
- 为自动驾驶、国防、企业 AI 提供人工 + 机器数据流程。

### 3. 建议上手路径

1. 先定义模型要学什么。
2. 设计标注规范和质检规则。
3. 小规模标注后看一致性。
4. 持续用模型错误反推数据改进。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍, 重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Snorkel、Databricks、HuggingFace、企业数据湖组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国数据服务公司要从低价标注升级到评测、安全和行业数据闭环。

另外，ScaleAI 的商业逻辑也值得拆解：数据服务、平台费用、政府 / 大企业合同。

这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要以为数据越多越好；没有规范的数据会让模型学坏。

相关风险补充：客户集中、数据劳动力合规、模型公司自建。

## 36. Sierra

项目	内容
基础信息	方向：AI 客服软件；赛道：客服自动化；成立：2023；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$285M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	客服量大、售后流程明确、有订单 / 工单系统的公司。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为企业打造能完成真实客户服务任务的 AI 代理，重构客服中心成本结构。

从使用角度看，Sierra 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 处理退换货、账单、预约、物流等流程型客服。
- 统一品牌语气，减少客服回答不一致。
- 分析用户问题，反向优化产品和流程。

### 3. 建议上手路径

1. 选一个高频低风险流程。
2. 准备知识库、工具接口和人工兜底规则。

- 3. 灰度上线，先让 AI 建议回复。
- 4. 根据解决率和满意度逐步扩大范围。

#### 4. 具体实操示例

试点任务示例：先让 AI 处理“查订单、查物流、解释保修、收集售后图片”四类低风险问题，并保留人工兜底。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Decagon 比较，与 CRM、订单系统、客服工单、知识库组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内客服 AI 需要把“回答问题”升级成“完成售后动作”。

另外，Sierra 的商业逻辑也值得拆解：企业 SaaS，高客单价。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要让 AI 承诺无法履行的赔偿、价格或合同条款。

相关风险补充：服务出错风险、系统集成复杂、行业差异。

### 37. Skild AI

项目	内容
基础信息	方向：机器人 AI 系统；赛道：机器人基础模型；成立：2023；总部：Pittsburgh, 美国；公开融资口径：\$320M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	制造业管理者、机器人团队、科研人员、战略观察者。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

开发可适配多种机器人形态的通用机器人智能系统。

从使用角度看，SkildAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 观察机器人从专用设备走向通用智能的路径。
- 制造企业评估哪些动作可以被机器人学习。
- 机器人公司考虑软件大脑和硬件分工。

## 3. 建议上手路径

1. 拆解任务动作：抓取、搬运、巡视、装配。
2. 记录环境复杂度和安全要求。
3. 用仿真或小样本测试机器人能力。
4. 等待成熟商业方案再大规模投入。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 FigureAI、WorldLabs、工业相机、仿真平台组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国机器人产业链可用类似“通用大脑”提升不同硬件平台的软件复用率。

另外，SkildAI 的商业逻辑也值得拆解：授权、平台服务、机器人厂商合作。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要把机器人 AI 当成马上替代工人的万能方案。

相关风险补充：研发周期长、落地验证困难、硬件生态碎片化。

## 38. Snorkel AI

项目	内容
基础信息	方向: 企业数据标注 / 数据开发; 赛道: 数据开发平台; 成立: 2019; 总部: RedwoodCity, 美国; 公开融资口径: \$135M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	有文档、数据、知识库和内部系统的企业团队。
使用评分	个人可用度 1/5; 团队价值 5/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

帮助企业用程序化方式构建训练数据，减少人工标注依赖。

从使用角度看，SnorkelAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 把专家规则转成标注函数，快速生成训练数据。
- 评估不同数据源对模型效果的贡献。
- 在缺少大量人工标注时加速模型开发。

### 3. 建议上手路径

1. 定义标签体系和业务规则。
2. 把专家经验写成可执行规则。
3. 用少量人工标注做校验。
4. 迭代数据质量并训练模型。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 ScaleAI、Databricks、HuggingFace、企业数据平台组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内企业可借鉴其“数据质量工程化”的方法论。

另外，SnorkelAI 的商业逻辑也值得拆解：企业软件订阅和专业服务。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

数据规则写错会系统性污染模型，需要严格质检。

相关风险补充：生成式 AI 改变数据生产方式、客户教育成本。

## 39. Speak

项目	内容
基础信息	方向：AI 语言学习；赛道：教育 / 语言 AI；成立：2016；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$162M。
使用成熟度	直接可用 - 建议马上试用并纳入日常工作流。
适合人群	个人、学生、外贸销售、运营、老板、内容创作者都可以直接用。
使用评分	个人可用度 5/5；团队价值 4/5；学习价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

通过 AI 口语陪练帮助用户学习英语、西语等语言，强调对话练习和即时反馈。从使用角度看，Speak 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 每天练习英语口语，模拟客户沟通、面试、旅行场景。
- 外贸销售训练产品介绍、报价谈判、催单话术。
- 学习西语等语言时建立口语肌肉记忆。

### 3. 建议上手路径

1. 选一个具体场景，不要泛泛学英语。
2. 每天 15 分钟高频练习。

3. 把常用业务话术做成固定练习。

4. 录音对比发音和流利度。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 DeepL 翻译、ChatGPT 生成话术、YouTube 输入、Anki 记忆组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内教育 AI 可学习其围绕单一高频技能做深，而非泛教育平台。

另外，Speak 的商业逻辑也值得拆解：消费者订阅和区域市场扩张。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

只看不说没有用；语言 AI 的价值在于逼你开口。

相关风险补充：获客成本、学习留存、与大平台教育产品竞争。

## 40. StackBlitz

项目	内容
基础信息	方向：Web/ 移动应用开发；赛道：开发者平台；成立：2017；总部：SanFrancisco, 美国；公开融资口径：\$106M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试，满意后再团队化。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 3/5；团队价值 4/5；学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

提供浏览器内开发环境和 AI 辅助构建应用能力，降低前端开发门槛。

从使用角度看，StackBlitz 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 做一个报价计算器、产品展示页、客户登记表原型。
- 让非技术同事体验功能后再决定是否正式开发。
- 教学和学习前端开发。

## 3. 建议上手路径

1. 先写清页面和功能。
2. 用 AI 生成初版项目。
3. 在浏览器中直接运行和修改。
4. 满意后交给开发者完善上线。

## 4. 具体实操示例

使用任务示例：帮我做一个网页版报价计算器，输入长宽高、数量、单价、海运费，自动输出 FOB 和 CIF 报价，并能导出 PDF。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Cursor、GitHub、Vercel、ChatGPT 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内低代码 /AI 编程平台可借鉴其浏览器原生开发体验。

另外，StackBlitz 的商业逻辑也值得拆解：开发者订阅、团队版、企业协作。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

原型不等于生产系统；涉及用户数据和支付要正式开发。相关风险补充：Cursor 等 AIIDE 竞争、平台留存。

## 41. Suno

项目	内容
基础信息	方向: AI 音乐 / 声音生成; 赛道: 音乐生成; 成立: 2022; 总部: Cambridge, 美国; 公开融资口径: \$125M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试, 满意后再团队化。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 3/5; 团队价值 4/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

让用户用文本生成歌曲和声音内容, 快速进入大众创作市场。

从使用角度看, Suno 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 为品牌活动生成主题歌或广告背景音乐草稿。
- 做短视频、播客、课程的音乐素材。
- 探索不同风格音乐创意。

### 3. 建议上手路径

1. 先写清主题、情绪、风格和语言。
2. 生成多版后挑旋律和氛围。
3. 商业使用前核对授权条款。
4. 必要时找音乐人二次制作。

### 4. 具体实操示例

内容任务示例: 把一段产品介绍改成 60 秒短视频脚本, 生成英文配音、字幕和 3 个镜头建议, 适合发给海外客户。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Runway/Pika 视频、ElevenLabs 配音、Captions 字幕组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国音乐 AI 要把版权合作、短视频分发和商业曲库结合。

另外，Suno 的商业逻辑也值得拆解：消费者订阅、创作者工具、潜在版权授权。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

音乐版权风险较高，商业发布前一定核对平台许可。相关风险补充：音乐版权诉讼、平台规则、内容质量。

## 42. Synthesia

项目	内容
基础信息	方向: AI 虚拟人视频; 赛道: 企业视频生成; 成立: 2017; 总部: London, 英国; 公开融资口径: \$330M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试, 满意后再团队化。
适合人群	外贸、市场、销售、短视频、培训、品牌内容团队。
使用评分	个人可用度 3/5; 团队价值 4/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

用 AI 虚拟人和模板帮助企业制作培训、营销、内部沟通视频。

从使用角度看，Synthesia 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 把 SOP、培训材料、产品说明做成多语言视频。
- 给客户制作售后指导、安装说明、FAQ 视频。
- 内部通知、合规培训、HR 入职培训。

### 3. 建议上手路径

1. 先把文档改成短视频脚本。
2. 选择虚拟人和语言。

- 3. 加入产品图、流程图、字幕。
- 4. 让业务负责人审核后发布。

#### 4. 具体实操示例

内容任务示例：把一段产品介绍改成 60 秒短视频脚本，生成英文配音、字幕和 3 个镜头建议，适合发给海外客户。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 ElevenLabs、DeepL、Canva、Notion 知识库组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内企业视频 AI 可从培训、产品说明、跨语言营销等场景切入。

另外，Synthesia 的商业逻辑也值得拆解：企业订阅，面向培训、HR、市场部门。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

B2B 客户有时更信真人和真实工厂；虚拟人适合标准化培训，不适合所有销售场景。相关风险补充：深伪风险、虚拟人审美疲劳、企业预算波动。

### 43. Thinking Machine Labs

项目	内容
基础信息	方向: AI 研究公司; 赛道: AI 研究 / 基础模型; 成立: 2024; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$0M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手, 但值得理解方法。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队, 普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5; 团队价值 3/5; 长期趋势价值 5/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

由知名 AI 研究人员创立，目标是开发更广泛能力的 AI 系统。从使用角度看，ThinkingMachineLabs 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 跟踪顶级 AI 研究团队的新方向。
- 理解下一代模型能力可能如何变化。
- 作为人才、资本和研究趋势信号。

## 3. 建议上手路径

1. 关注创始团队公开文章和产品发布。
2. 把它与 OpenAI、Anthropic、Mistral 等对比。
3. 记录其是否出现可试用产品。
4. 等待明确应用场景后再深入。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 AI 研究新闻、论文工具、Perplexity 跟踪组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内 AI 创业需重视顶级人才密度，但也要尽早验证商业场景。

另外，ThinkingMachineLabs 的商业逻辑也值得拆解：早期阶段，商业模式尚未完全公开。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要把没有产品的研究公司当成立即可用工具。

相关风险补充：融资与算力需求、产品落地不确定。

## 44. Together AI

项目	内容
基础信息	方向: AI 云 / 模型平台; 赛道: AI 云平台; 成立: 2022 ; 总部: San Francisco, 美国; 公开融资口径: \$534M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 1/5 ; 团队价值 5/5 ; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

提供开源模型训练、微调、推理和 GPU 云服务，服务开发者与企业。

从使用角度看，TogetherAI 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 用开源模型搭建公司内部 AI 功能。
- 比较不同模型的速度和成本。
- 做模型微调和批量推理。

### 3. 建议上手路径

1. 先选择任务样本。
2. 测试多个模型输出质量。
3. 估算每月调用量和成本。
4. 再决定是否微调或长期部署。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 HuggingFace、LangChain、Cursor、企业数据库组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国 AI 云平台可围绕开源模型生态和成本优化建立竞争力。

另外，TogetherAI 的商业逻辑也值得拆解：API 用量、云服务、企业平台。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

开源模型不是天然更安全；数据、权限、日志都要管理。

相关风险补充：云厂商竞争、GPU 成本、开源模型价格压力。

## 45. Vannevar Labs

项目	内容
基础信息	方向：国防情报软件；赛道：国防 AI；成立：2019；总部：PaloAlto, 美国；公开融资口径：\$92M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

为国防和国家安全场景提供情报分析、数据融合和 AI 软件。

从使用角度看，VannevarLabs 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 研究高安全行业如何使用 AI 做情报分析。
- 理解垂直行业软件需要深度嵌入 workflow。
- 观察政府采购和 AI 安全要求。

### 3. 建议上手路径

1. 普通企业只学习其垂直化方法。
2. 拆解目标行业的数据来源、权限和决策流程。

3. 用 AI 做辅助分析而非最终决策。

4. 重视审计、权限和安全。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与安全数据平台、情报分析工具、知识图谱组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国企业不宜简单复制国防路径，但可借鉴其垂直行业深绑定。

另外，VannevarLabs 的商业逻辑也值得拆解：政府合同和国防采购。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

不要把它作为普通办公 AI 工具参考。

相关风险补充：政策变化、采购周期长、保密限制。

### 46. VAST Data

项目	内容
基础信息	方向：AI 数据基础设施；赛道：数据基础设施；成立：2016；总部：NewYork, 美国；公开融资口径：\$381M。
使用成熟度	团队 / 技术型使用 - 需要工程或数据基础。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队，普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 5/5；学习价值 4/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

提供面向 AI 和高性能计算的数据存储与管理平台。

从使用角度看，VASTData 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 大模型训练时需要高速读取海量数据。
- 企业管理图片、视频、日志等非结构化数据。
- 建设 AI 数据中心的数据底座。

## 3. 建议上手路径

1. 先评估数据规模、访问频率和吞吐需求。
2. 比较现有存储是否成为训练瓶颈。
3. 做 PoC 测试实际吞吐。
4. 再考虑采购和迁移。

## 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Databricks、Coactive、GPU 集群、数据治理平台组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内 AI 基础设施应关注数据吞吐、可靠性和训练管线效率。

另外，VASTData 的商业逻辑也值得拆解：企业硬件 / 软件平台和长期基础设施合同。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

中小企业数据量不大时不必上复杂基础设施。

相关风险补充：存储巨头竞争、客户资本开支周期。

## 47. Windsurf

项目	内容
基础信息	方向: AI 编程工具; 赛道: 开发者工具; 成立: 2021; 总部: MountainView, 美国; 公开融资口径: \$243M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试, 满意后再团队化。
适合人群	开发者、产品经理、自动化爱好者、需要做内部工具的团队。
使用评分	个人可用度 3/5; 团队价值 4/5; 学习价值 4/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

提供 AI 辅助编码体验, 强调从代码补全升级到项目级开发协作。

从使用角度看, Windsurf 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 从自然语言生成网页、脚本、小工具。
- 理解和修改已有项目。
- 把重复开发工作自动化。

### 3. 建议上手路径

1. 准备清楚需求和文件结构。
2. 让 AI 先解释方案, 再执行修改。
3. 小步迭代和测试。
4. 把稳定代码交给专业开发者审查。

### 4. 具体实操示例

使用任务示例: 帮我做一个网页版报价计算器, 输入长宽高、数量、单价、海运费, 自动输出 FOB 和 CIF 报价, 并能导出 PDF。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Cursor、StackBlitz、GitHub、Vercel 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内 AI 编程产品必须有差异化场景，例如企业私有代码库、行业框架。另外，Windsurf 的商业逻辑也值得拆解：个人 / 团队订阅、企业版。

这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要把 AI 生成代码直接用于客户数据、支付和权限系统。

相关风险补充：Cursor、GitHubCopilot 等竞争激烈；开发者迁移成本。

## 48. World Labs

项目	内容
基础信息	方向：空间智能；赛道：空间智能 / 多模态；成立：2024；总部：SanFrancisco, 美国；公开融资口径：\$292M。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手，但值得理解方法。
适合人群	制造业管理者、机器人团队、科研人员、战略观察者。
使用评分	个人可用度 1/5；团队价值 3/5；长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

由李飞飞等创立，目标是让 AI 理解三维物理空间和世界模型。

从使用角度看，WorldLabs 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 建筑、室内、工业仿真关注 AI 理解三维空间的能力。
- 机器人企业关注世界模型对导航和操作的帮助。
- 内容创作者关注未来 3D 生成和空间视频。

### 3. 建议上手路径

1. 关注公开 Demo 和论文。
2. 把空间智能与自己行业的 3D 数据联系起来。

3. 先用现有 3D 工具和 AI 图像工具做低成本试验。

4. 等待商业产品成熟。

#### 4. 具体实操示例

学习任务示例：不要只看公司介绍，重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

#### 5. 和哪些工具组合效果更好

与机器人、AR/VR、3D 建模、Runway/Pika 视频工具组合。

#### 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

中国可关注空间智能在工业仿真、机器人和建筑设计中的长期价值。

另外，WorldLabs 的商业逻辑也值得拆解：早期研究型公司，潜在应用包括机器人、AR/VR、设计和仿真。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

#### 7. 避坑提醒

短期不要指望它解决日常工作效率问题。

相关风险补充：商业化尚早、技术难度大、算力需求高。

### 49. Writer

项目	内容
基础信息	方向：企业 AI 软件；赛道：企业生成式 AI；成立：2020；总部：San Francisco, 美国；公开融资口径：\$326M。
使用成熟度	可试点 - 适合小范围测试，满意后再团队化。
适合人群	有文档、数据、知识库和内部系统的企业团队。
使用评分	个人可用度 3/5；团队价值 4/5；学习价值 4/5。

#### 1. 它到底能帮你解决什么

为企业提供写作、搜索、自动化和自有模型能力，定位企业级生成式 AI 平台。从使用角度看，Writer 的价值不是“AI 很先进”，而是把 AI 放进一个具体任务里，

让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

## 2. 最值得你参考的使用场景

- 让市场团队统一品牌语气和文案风格。
- 把企业内部知识转成可问答的助手。
- 自动生成报告、邮件、产品说明、销售材料。

## 3. 建议上手路径

1. 先建立品牌语气、术语表和内容规范。
2. 导入高质量样例。
3. 让 AI 生成，再由业务人员审核。
4. 把高频内容流程自动化。

## 4. 具体实操示例

内部管理示例：把公司所有报价模板、客户 FAQ、产品规格、售后话术整理成知识库，让新人可以直接搜索答案。

## 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Notion/Glean、CRM、DeepL、Claude/OpenAI 组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内企业 AI 平台要把“内容生成”升级到“流程自动化 + 治理”。

另外，Writer 的商业逻辑也值得拆解：企业订阅与平台费用。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

不要只用它写短文案；真正价值在企业知识、流程和治理。相关风险补充：大模型平台竞争、客户定制成本。

## 50. xAI

项目	内容
基础信息	方向: AI 基础模型开发; 赛道: 基础模型; 成立: 2023; 总部: Palo Alto, 美国; 公开融资口径: \$12.13B。
使用成熟度	观察 / 企业级使用 - 不一定适合个人直接上手, 但值得理解方法。
适合人群	适合对该方向有明确业务需求的团队, 普通用户可作为案例学习。
使用评分	个人可用度 1/5; 团队价值 3/5; 长期趋势价值 5/5。

### 1. 它到底能帮你解决什么

开发 Grok 等模型, 并借助 X 平台数据和分发形成差异化。

从使用角度看, xAI 的价值不是 “AI 很先进”, 而是把 AI 放进一个具体任务里, 让用户少花时间、少犯错、产出更稳定。

### 2. 最值得你参考的使用场景

- 跟踪社交热点和实时舆论。
- 做内容灵感、社媒选题、新闻线索。
- 与其他大模型比较回答风格和实时性。

### 3. 建议上手路径

1. 用具体问题查询实时事件。
2. 要求区分事实、观点和猜测。
3. 用其他来源交叉验证。
4. 把有价值信息整理到知识库。

### 4. 具体实操示例

学习任务示例: 不要只看公司介绍, 重点拆解它解决了什么高频问题、客户为什么愿意付费、你能把这个方法迁移到哪里。

### 5. 和哪些工具组合效果更好

与 Perplexity 核来源、ChatGPT/Claude 写作、社媒运营工具组合。

## 6. 如果你暂时不用，也应该学习什么

国内平台型公司可借鉴“模型 + 分发入口 + 实时数据”的组合，但需重视合规。另外，xAI 的商业逻辑也值得拆解：订阅、API、平台整合和企业服务。这说明 AI 工具想被长期使用，必须接近预算、流程和可衡量结果。

## 7. 避坑提醒

社交平台信息噪声大，不要把实时回答当最终事实。相关风险补充：竞争激烈、内容安全、平台依赖。

# 第四部分：按你的用途做最终选择

你的目标	优先工具	不要踩的坑
提高写作和报告质量	OpenAI、Anthropic、Perplexity、DeepL	不要只让 AI 写，要先给资料、结构和受众。
做外贸客户开发	Clay、Perplexity、DeepL、Notion	不要无脑群发；要小批量测试回复率。
做产品图和宣传素材	Photoroom、Midjourney、Canva、Runway	不要让 AI 改变产品真实结构和颜色。
做短视频和培训	Captions、ElevenLabs、Synthesia、Runway、Pika	不要做太假；B2B 客户更信真实场景。
练英语和客户沟通	Speak、DeepL、ChatGPT	不要只看不说；每天必须开口练。
做内部工具	Cursor、StackBlitz、Windsurf、OpenAI	不要把未审查代码用于客户数据和支付系统。
做企业知识库	Notion、Glean、Writer、Claude	不要先买系统，先整理资料和权限。
观察未来趋势	Figure、Skild、WorldLabs、Sakana	不要被演示视频迷惑，关注真实部署。

## 第五部分：30 天行动计划

时间	重点	具体动作	结果
第 1-3 天	建立 AI 基础工具箱	固定使用 OpenAI/Claude、Perplexity、DeepL、Notion。	能用 AI 完成写作、翻译、调研和资料整理。
第 4-7 天	整理你的真实任务	列出最耗时间的 10 件事，例如写邮件、找客户、做图、整理资料。	选出最值得 AI 改造的 3 个流程。
第 2 周	外贸 / 内容试点	用 Clay 思路找客户，用 DeepL 改开发信，用 Photoroom 做产品图，用 C captions 做视频。	得到一套能重复执行的获客或内容流程。
第 3 周	做小工具	用 Cursor/StackBlitz 做报价计算器、客户跟进表、批量文件处理工具。	至少一个工具能真实节省时间。
第 4 周	团队沉淀	把提示词、SOP、客户 FAQ、报价模板整理进 Notion。	以后同类任务可复用，不再每次从零开始。

## 第六部分：参考资料与说明

Forbes, TheAI502025, ForbesLists, 2025.

SequoiaCapital, KonstantineBuhler, AI50: AI Agents Move Beyond Chat, 2025-04-10.

各公司官网、公开产品文档、公开新闻稿和公开产品介绍。

本报告基于上一版 AI50 深度调研报告继续扩展，重点改为使用价值、上手路径和工具组合。

免责声明：本报告用于学习、效率提升和工具选型参考，不构成投资建议、医疗建议、法律意见或采购建议。涉及医疗、法律、金融、客户隐私和企业数据时，请以专业人员和正式合规流程为准。