

1000种AI搞钱方法
俱乐部



一人公司 0-100W 可复制心法

底层逻辑 | 自媒体运营 | 盈利方法



凌云 编写

一人公司

0-100W 可复制心法

凌云 著

会员专属 只送不卖

像营运公司一样，
运营你自己。

1000种AI搞钱方法（DeepSeek）



微信扫码加入星球

如有印刷、装订、破损等问题

联系凌云微信 LYYSSJ2022 调换

序

一人公司，

就是通过自己一个人，充分调动一切资源。

在极低成本的情况下，实现财富的被动增值。

同样的写作，

你给别人写一篇文章，只能赚一次的钱；

但如果你给自己产品写一篇文章，只要有人看见，就有可能被成交。今年，明年，后年，这篇文章还在持续为你贡献价值。

这就是一人公司的核心

——复利性增长。

这本书籍，精选凌云老师关于「一人公司」的实战思考。

涵盖了，如何打造一个被动收入的产品；「1000 种 AI 搞钱方法」社群模式的底层逻辑；怎么挑选项目；如何打造 IP 等等。

可以随时打开并且阅读任意一条内容。

每一条读懂，价值上万。

常看常新！每一条内容，过段时间重新阅读，都会有不一样的收获和感悟。

阅读、思考、实战。

一起成为心中理想中的自己！

凌云

2025.08

一人公司 复利增长

本书内容，均为大云说 AI 实战原创，禁止盗版印刷，违者必究。

001

成功的三个方式：

- 1、给成功的人做事；
- 2、与成功的人合作；
- 3、让成功的人帮你做事。

002

十年太长，三年还好，一年刚刚合适。

有很多服务都是几十年起步，
长期的交付，会出现两个问题。

- 1、这个领域，今年火，10 年后还会火吗？当热度散去，能否坚持 10 年。
 - 2、长期的没有反馈，钱一开始就收完了，后续如果没有其他的收入，这笔钱能激励你坚持 10 年的热情吗？
- 普通人做产品，还是推荐以低成本，轻交付为主。一手交钱一手交货，没有压力。

003

做IP细水长流，
做项目狠狠干，
项目靠风口，信息差过几个月就没了。
IP靠信任，需要几年十几年的持续上桌。

004

如果你跑通第一块钱，
请集中火力猛攻，
从0到1，再从1到100。
切勿东采采，西望望，最后一事无成。

005

要在你的商业模型下，选择产品。
而不是根据产品，设计商业模式。
前者一个模式可应用上千次，后者是能应用一次。

006

放下面子，财富增长 10 倍。

越穷的人越要面子，

而有钱人，反而更能接受直播整活，取乐观众。

007

什么叫专业？

能够解决问题，就叫专业。

你 100 分，能解 90 分大佬的问题，是专业。

你 30 分，能解决 10 分小白的问题，也是专业。

008

80%的人，因为看见而相信；

20%的人，因为相信而看见。

要想成事，先要坚信自己，

如果你都不相信自己能成功，

谁会愿意与你同行？

009

当风口来临，就一个信息差，会突然造就一群年入百的大佬。我们总是羡慕他们怎么那么厉害，也总是后悔，当时怎么没有抓住机会。

为什么会这样呢？

其实你看的年入百万，

一种情况，大佬已经混圈多年，把各个技能打磨得顶尖，只差一个风口，就可扶摇直上九万里。

咱们社群举办了 5 期实战营，其实就是在帮大家打磨基本功。

另一种情况，小白学习能力很强，边学边做，链接各个大佬人脉，众星捧月，大佬起飞的同时，也带上他。

010

卖产品，要学会换角度。

新人前期，没有名气，想卖出 9.9 元自己的副业陪伴群很难。

但如果换一个角度，你改成买【1000 种 AI 搞钱方法】俱乐部，再送 9.9 元副业陪伴群。这就简单多了。

011

一个千万级的大生意，
周边往往伴随着几个的百万级的小生意，以及几万个小项目。

012

不是你的产品不值钱，
是你的产品没遇到合适的买家。

013

正确的选择，比盲目的努力更重要，
有三分功力，就做三分事情，
有八分功力，就做八分事情。

014

学会提问，是一个技术活。

假如你花了一百万，获得一次向某某商业大佬的提问机会，你会问什么？

好的问题，要从自身出发，详细说出自身的情况，遇到的问题，采取的方法，出现的疑问。

015

把复杂的事情简单化，
把简单的事情流程化，
把流程化的事情系统化。

016

如何判断一个项目是否值得做？

- 1、看如何获取客户（线上、线下）
- 2、看如何变现（带货、接广、中介）
- 3、看市场需求（搜索看看做的人数量）

017

自媒体来到存量阶段，
平台不在意你是手工创作还是 AI 创作，
平台只在意，你的内容是否有价值，有干货，能不能给平台带来利益。

与平台做朋友，是每一个自媒体人必学的一堂课！

018

言行不一致，IP 的信任度大大降低。

019

如果客户观点与你不一致，那么他是对的，因为他与你不是同一个频道的，你就可以尽早抽身了，不要白费时间。

020

很多人添加别人好友时，都犯了 3 个错误！

1、没有说明来意。

大部分不添加陌生微信，如果你们不是在微信群认识，可能通过不了

2、只说对自己好处。

添加了别人好友，是他对你好处，但你获得的好处，跟对方有什么关系？

3、营销感太强。

比如那种“我是 XXX，送你 XXX”一看就是批量添加好友的，通过后大概率每天按时给你发广告。

021

做自媒体，干货很重要，但你的思考、观点、价值和经验更重要。干货会忘记，但你的故事不会被忘记。

022

比起赚钱，还有一件事更为重要，就是如何分钱。
分得好，蒸蒸日上；分得差，人心向背。

023

研究同行，学习同行，超越同行。
理解这句话，相当于赚回学费。

024

想赚所有人的钱，相当于赚不到钱。
要想清楚三件事：
什么钱可以赚，什么钱能够赚，什么钱不能赚。

**加凌云老师私人微信，
回复“工具箱”可免费
领取一份赚钱的AI
自媒体工具箱**



025

有朋友问，要不要辞职做自媒体？

普通人最好的商业模式是：主业+副业。

可以一边上班一边做自媒体，

现在熟练使用 AI 工具，做一条视频，也就几十分钟的事情。

当你自媒体收入，超过主业时，再考虑全职的事。

要 all in 自媒体，如果你已经有基础，几个月跑通项目，养活自己完全没问题。

但是如果是零基础，很多知识要学习，那就要做好半年，乃至一年，没有收入的情况。

星球上有很多已经验证过的低成本商业模式，多看，多练手，机会来了，你就可以抢占风口，积累能力很重要。

026

同样的项目，为什么有人赚几百，有人赚成千上万？

原因是没有商业化的思维去做项目。

比如 AI 写作，

你一个人写，一年最多赚几万，

如果团队，那就是几十万，

如果团队加上培训，做到百万也是有机会的。

不要小看每一个项目，要学会放大他。

027

有什么行业不会被取代？

那就是销售了，

人与人，人与货，货与货之间需要流通，就需要销售。

028

发心决定了你能走多久、能走多远。

不做一次性的买卖，要做可持续的生意。

029

彼此不是熟人的情况下，

频繁的私聊发广告，只会消耗 IP 的好感度。

030

想用 AI 写出爆款，第一步，得先知道什么才算爆款。

031

AI 只是一个工具。

就像你用 word 写文档一样，工具本身并不能直接变现。
你用他写的东西，有价值才可以变现。

032

当你购买到付费产品后，
请思考下面的问题，

- 1、你是在哪里看到这个产品；
- 2、这个产品让你成交的原因什么？
- 3、产品的卖点是什么？
- 4、产品是如何做交付的？
- 5、产品用户的反馈体验是什么？
- 6、产品营运调动了那些资源？

想明白这 6 个的问题，你就懂得如何打造一款付费产品。

033

选择决定你的上限，
能力决定你的下限。

034

能调动用户多大的期待，
你的产品就有多大的价值！

035

做任何项目，最重要的就是跑通闭环。
完成从 0 到 1 的流程。
无论是收入 0.1 元、还是 1 元、或者是 10 元都算第一桶金。
只要商业闭环，流程可以无限重复，经验可以迁移使用。
先完成，再完美！

036

价值是一个主观概念，
同一个信息，
对于认知高的人，是一个创业风口；
对于认知低的人，却是一个无用的垃圾。
这也决定了两者的差距会越来越大。
学会拆解社群里面的每一个信息，你会有意想不到的收获！

037

很多人，包括一些老板，
都搞错了一个事，
私域运营，前提你得有私域，
朋友圈没有一个人，谈何成交？
正确的商业模式，应该是前端获客+后端私域成交。

038

做对的事情，然后把事情做对。

039

互联网最宝贵的是注意力。

你关注什么，就会收获什么。

抓住一个方向，集中精力，方能取得成果。

加凌云老师私人微信，
回复“工具箱”可免费
领取一份赚钱的AI
自媒体工具箱



040

你不成功的原因，可能是一直在逃避成功。

不信，你可以看看，有没有遇到下面几大情况：

- 1、明明想做事情，但总想能拖就拖；
- 2、看到信息差，第一时间总觉得要学完对应知识，才可以入手。
- 3、一直在学习，却从没有输出。

如果你符合任意一点，不要着急！

现在选择你想做的项目，AI+推书、AI+视频、网盘推广等等，立马上手做，一边做，一边学习总结经验。

041

李小龙先生说过“我不怕练一万招的人，只怕把一招练一万遍的人”。

成功就是把简单的事，反复做，死磕到底，熬走对手。
贪多嚼不烂，到头来只会一无所获。

042

如何 72 小时内，打造出自己第一个付费产品？
简单一句话，就是将自身的优势产品化。

043

如何链接到优秀的人脉

- 1、付费，是认识的前提。
- 2、活跃，积极发言，让别人看见你。
- 3、捧场，多夸夸别人，多点评。

044

普通人做自媒体，
与其做一条 100 分视频，
不如做十条 60 分视频。
量大出奇迹！

045

少看大佬们的成绩，
多看他们 10 年做了什么。

046

所有的问题都来自火力不足。
持续输出！
用户第一次刷到你，有点印象。
第二次刷到，仔细看看。
第三次刷到，讲得不错。
……
第 N 次刷到，信任感拉满，成交！

047

能把梳子卖给和尚，是一个好销售。但却不是一个好的商业模式。好的商业模式应该是把合适的东西，卖给合适的人。

048

成交的前提，是认同价值。

同一件产品，同一条信息，对你来说可能价值百万。

但对他来说，可能一文不值。

049

决定一个产品的质量，

不是营销，而是售后和交付，

好的交付和售后，是下一次成交的开端。

050

做 IP 要有态度，切记中庸！

比上不足比下有余，没有人会记住你！

人们只会记住最美的和最丑的，不会记住中间几千万个普通人。

051

你要设计一个系统而不是一个目标。

年入百万是一个目标，没有任何指导意义。

每天更新 1 条小红书、写 1 篇推文、发 2 条朋友圈，卖出一单社群星球获得 50%佣金，是一个明确，可执行的系统！只需要持续做，就可以持续有收入，收入不是问题。

055

互联网最大的好处就是，

平等的让每一个人，都能接触到头部大佬的机会。

每个人都可以复制他人成功的路径。

056

做自媒体获客，尤其是付费投流，

要学会一个模型，

那就是 N+1

N 指的是 N 个不同的方向（可以用 AI 辅助生成）；

1 指的是 1 个行动指令（加微信，进私域）。

057

人总是高估一年能做的事，低估十年能做的事。

058

想长期做自媒体，还是要学会和平台做朋友。

059

让客户感觉到你懂他，情绪价值远比实用性重要！

060

你在学习使用 AI 的同时，AI 也在学会使用你。

061

顾客卖的不是产品，而是更好的自己。

062

再小众的观点，都有它的受众市场。

关键是大胆说出来！

063

重点不是你从哪里取得信息，
重点是要把它用在什么地方。

064

创意就是新元素结合旧元素。

当年互联网兴起，各种互联网+的行业出现。之前推销员，变成带货主播，之前的培训机构老师，变成了线上老师。

现在的 AI 也是如此，之前的自媒体获客，现在变成了 AI 获客。之前的 IP 打造，变成了 AIP。

065

人生没有白走的路，每一步都算数。

在 A 平台浇水，在 B 平台开花，在 C 平台结果。

多试试，总有一个适合你的。

066

你不是第一个做项目的人，在你之前有成千上万人做过。他们成功的经验，失败的教训。都是你学习的材料。与其从0到1，为什么不从前辈的经验前进，从1到100呢？

067

把学到的东西复述一遍，然后发到公众号、小红书、知识星球。除了可以巩固知识，还可以放大自身的影响力。学一遍、讲一遍、说一遍。

068

如何快速掌握一个领域的知识？

二八定律，你只需要掌握 20%的关键知识，就可以掌握一个领域。

- 1、读一本该领域的畅销书，先留下个初步印象。
- 2、如果有简史，先读一下简史，知道这个领域的发展历程。
- 3、读教科书，教科书是该领域最基础的核心的知识点总结，你可以辅以别人的课堂笔记，或教学视频现解。
- 4、读一下一些精选好文。

069

每个人都像一台电脑，
你的认识提升了，相当于更新系统。
你的技能拓展了，相当于下载新应用。
从小学到大学的读书等于给你安装了最基础的系统和应用。
毕后，越来越厉害而且赚到大钱的人，往往是因为他不断的更新下载应用，让系统升级。

070

总结你成功的方法：
过程是什么样的？
在什么样的情况下？
用了什么方法？
如果能再现，要怎么做？

071

你做不成一件事，往往是因为你太聪明了！
总想要全面的规划，看看有没有快速的捷径。
然而成功的方法很简单且无脑，就是一句话：做，持续的做。

072

要赚富人的零花钱，比赚穷人的生活费容易。

073

不要想赚所有人的钱，再小的项目，在 14 亿人里面，也有上千万的受众。

074

什么是贵？只要用户接受的就不贵！

什么是好？只要用户购买的就是好！

没有真正的物有所值，只有合适的用户遇到合适的产品。

**加凌云老师私人微信，
回复“工具箱”可免费
领取一份赚钱的AI
自媒体工具箱**



075

为什么知识付费，39 块的产品，和 399 块，或者是 3999 块的产品，内容都差不多？有时候小团队质量反而更好？原因在于一个词“品牌溢价”。

一些大 IP 打造出来，前期需要花费大量的金钱，而且还需要不断的维护，那这个营销成本，就需要用户承担。相反一些小 IP 刚起步，前期没有做大量广告投入，所以产品更多接近成本。另一方面就是产品的迭代更新，随着资源的积累，产品价值越来越高，价格也会随之上涨。

076

好的广告，除了推销，还要具体实用价值。

077

如何多赚 20%的钱？

只需要你在别人的基础上再进步 1%。

这个 1%可以是营销文案、服务、包装、内容。

078

你一定听过天才 1000 小时定律。

同样的一件事做一千一万遍就会成功吗？

答案是否定的。

如果你没有及时的迭代复盘，只是机械性重复，一次和一万次都是一样的。

079

你需要在哪个领域赚到钱，就把时间和精力放在哪里。

选择一个你喜欢的领域，持续深耕，3 个月后，会有不一样的效果。

080

听一千遍一万遍，不如做一遍。

现实世界是最好的老师，可以给你最直接的反馈。

081

客户要的不是便宜，而是占便宜的心理。

很多促销活动，底层逻辑就是如此。

082

先完成，再完美。

很多人做不成项目的原因，就是因为想的太多，做的太少。

083

普通人的赚钱路径:

学习→实操→踩坑→学习→赚到。

高手的赚钱路径:

实操→踩坑→学习→实操→赚到。

084

赚钱这件事，每个人都有自己的节奏。

有的人 20 岁，就收入过百万，

有的人 40 岁，刚刚起步。

抬头看星空的时候，脚踏实地才是关键。

085

低端说价格，

中端说专业，

高端说文化。

086

我希望你购买的，不是知识，而是投资。
知识没有付诸实践，都只是空谈。
要做，就做实践家！

087

越乐于分享，财富越多。
欲取先予。
分享带来信任，带来交流，带来人脉.....
自媒体运营同样如此，
给予价值，才能收获信任。

088

10%的人，依靠信息致富
30%的人，把项目想通了，才能做成。
60%追人，需要外力干预，才能致富。

089

满足他人需求，即拥有价值。

090

普通人只看果，商人关注因。

凡事多思考。

091

工具本身不创造价值，
使用工具的人才能创造价值。

092

越高客单价的客户，越容易服务。

093

产品越少，目标越明确，成本越低

80%的产品都是低利润，或无利润的，只是在做无效功。

你需要保留 20%的核心产品，并且做到专业，就可以拿到结果。

094

新人一上来，不要想着创新。

先跑通第一个项目才是王道！

要找别人跑通的 AI 项目，

比如星球发的项目。

做的人少，而且还经常出爆款。

这说明他们商业模式是跑通了，

这时候你做同类型的笔记或视频，竞争少，也很大概率能拿到正反馈。

发完 100 条再考虑创新！

095

一个准确的表达，能减 80%的无效沟通。

096

要用头脑赚钱，而非用时间赚钱！

097

你越想得到的，越得不到。

越关心的东西，越做不好。

平常心，不追求完美，干就完事了！

098

成功者最大的特点，就是即使对未来感到迷茫，也会脚踏实地向前走。

每一个迷茫，都是人生的一次成长！

099

AI 逐步拉近人与人的水平差距，
知识和技术不再是鸿沟；
能够发现需求，并且拥有商业化思维，才是普通人之间的差距。

100

做副业轻决策重行动。
做投资重决策轻行动。

**加凌云老师私人微信，
回复“工具箱”可免费
领取一份赚钱的AI
自媒体工具箱**



恭喜你看完这本书!

一个能够静下心来，阅读和思考 100 条内容的人，已经超越了大部分人。

但除了阅读和思考之外，真正的下场去做，才能考验一个人是否成功!

期待你开启自己的创业故事!

整理时间比较匆忙，内容可能难免存在笔误或者是纰漏，期待你的反馈! 持续优化。

凌云

2025.08

1000种AI搞钱方法（DeepSeek）



微信扫码加入星球

本书内容，均为大云说 AI 实战原创，禁止盗版印刷，违者必究。

一人公司 复利增长

本书内容，均为大云说 AI 实战原创，禁止盗版印刷，违者必究。