

会议纪要

会议日期	2026年7月9日
参会人	主人、非凡、公司产品设计岗工作替身
会议主题	影子团队内容框架 + Loop 痛点挖掘 + 老板痛点体系
记录人	公司产品设计岗工作替身

一、核心结论

本次会议确定了影子团队（影团）官宣后的内容体系框架，以及“老板痛点体系”的构建方向。核心产出为三大板块的内容框架和两件待执行事项。

二、影团官宣后三大内容板块

板块一：为何用 AI（痛点系列）

定位：面向老板群体，用痛点切入，展示 AI+Agent 的解决方案。

核心要求：从老板经营公司的真实痛点出发，找到 20+ 个具体痛点（参照“为何励志”已找 20 个痛点的模式）。每个痛点写 3 篇文章/视频脚本，形成“为何用 AI · 效率篇”“为何用 AI · 招聘篇”“为何用 AI · 成本篇”等系列。

案例参考：主人以“招聘”为例，指出不要笼统说“解决招聘问题”，而要具体到“如何让招聘 HR 回答得更专业”“如何提高筛选简历效率”“如何每天快速找到想要的简历”——BOT 能帮老板把每天看十几二十份简历压缩到看三四份，节省约一小时。

板块二：实战案例

定位：用影子团队已有的 Loop 实战案例做引流，展示 AI 实际落地效果。

核心要求：需要研究一套“Loop 讲解框架”——从众多 Loop 实战案例中提炼出内在逻辑结构，形成可复用的模板。目标是 3 分钟的讲解：前 1 分钟讲什么、中间 1 分钟讲什么、最后 1 分钟讲什么。研究出 2-3 套框架，选出最佳方案。

板块三：服务优势

定位：在前两个板块建立认知后，展示影子团队/龙虾军团的核心服务优势，形成转化闭环。

三、两件待执行事项

事项一：Loop 讲解框架研究

目标：研究如何从 Loop 实战案例中提炼痛点、亮点，形成可复用的讲解模板

产出要求：至少 2-3 套框架方案，每套明确：3 分钟结构（前 1 分钟/中间 1 分钟/最后 1 分钟各讲什么）、内在逻辑、适用场景

进阶要求：选出最优框架后，打造 3 个样板账号，用该框架产出内容进行测试

终极目标：样板验证通过后，交给实习生或 BOT 模板化批量生产，运营 3 个账号，数据好的上抖加

事项二：老板痛点体系构建

步骤 a：先列出老板在经营过程中的 30+ 个痛点（参照主人之前让非凡列 100 个、筛选后剩下二十几个的模式）

步骤 b：针对每个痛点，给出用 Agent/BOT 解决的具体逻辑，给老板一个美好的设想

关键洞察：主人的核心判断——老板最关心的三个痛点维度：成本（开源节流）、风险托底、效率提升。其中“风险托底”是影子团队最大的差异化价值：公司做大了有团队，做小了老板一个人 + Agent 也能运转，可上可下

使用场景：出去见老板时：先问“你们公司有啥问题”→匹配 30 个痛点→展示解决方案→有对应 Loop 案例直接看→没有案例可以现做一个

四、主人关键洞察与策略

▶ **核心痛点三维度：**成本（开源节流）→ 风险托底（影子团队最大差异化价值）→ 效率提升（简历筛选、会议效率、专业度等具体场景）

▶ **痛点颗粒度原则：**不能笼统说“解决招聘”，要说具体痛点如“让 HR 回答更专业”“提高简历筛选效率”。说大痛点老板无感，说具体场景老板共鸣

▶ **“一个模式”方法论：**研究框架→打造 3 个样板→验证认同→交给实习生/boss→运营 3 个账号→数据好的上抖加。这是从 0 到 1 到 N 的标准化路径

▶ **人岗匹配原则：**非凡适合做“培养习惯”品（因为他有认知基础），不适合做“拓展人脉”。同样的，后续内容创作要匹配 BOT/人的擅长领域

▶ **影团官宣定位：**AI 专家 + AI+教育专家。对外话术：你家孩子有什么痛点→看视频→认可逻辑→报班；老板有什么痛点→匹配痛点→出方案

五、主人给出的具体痛点案例（供参考）

案例 1：简历筛选效率

以前：HR 每天发十几二十份简历，老板需要逐份看，看十份约需一小时。

现在：把筛选规则告诉 BOT，BOT 自动筛选，老板每天只看三四份，效率大幅提升。

案例 2：会议效率

痛点：员工开会不准备，现场说几句就没词了，会议偏离主题，浪费所有人时间。

BOT 解决方案：

- ① BOT 围绕会议主题，帮员工筛选哪些该讲、哪些不该讲，核心内容讲深讲透
- ② 发散思考的内容放到会后讨论，保证会议聚焦核心目标
- ③ 让员工把工作内容交给 BOT，BOT 通过提问帮员工挖掘更多可讲内容——BOT 问"围绕这个你还干了什么？"员工回答越多，反过来讲的时候素材越丰富

案例 3：专业化输出

薪资专员回答不够专业、抖音文案质量不稳定——都可以通过 BOT 提升专业度和一致性。

六、下一步行动

1. 研究 Loop 讲解框架：设计 2-3 套方案，每套明确 3 分钟讲解结构，选出最优方案
2. 挖掘老板痛点：列出 30+ 个具体痛点，每个给出 Agent 解决方案逻辑
3. 为何用 AI 系列：选出 20 个老板痛点主题，做一篇样板文章
4. 实战案例样板：按 Loop 框架做出一个实战案例样板
5. 服务优势板块：整理影子团队核心服务优势，形成标准话术
6. 三板块合一测试：为何用 AI + 实战案例 + 服务优势 → 测试效果 → 上线实习生模板化生产

七、关键时间节点

实习生 7 月到岗，届时三大板块的内容框架和样板需已完成，实习生可直接按模板执行。