

《AI 创业实训公开课》讲师手册与课件大纲

4 课时 · 面向在校学生 · 零基础可上手 · 每课 45 分钟（可压缩为 2 课时连讲）

课程目标：让学生在下课前完成三件事——① 搞清楚一人公司是什么；② 做完创业测评并知道自己在 18 个方向里适合哪个；③ 带走一个当天就能动手的具体任务。

课前准备清单（开课前 3 天完成）

项目	说明
测评二维码	从 https://a861ad428827dfde9.app.workbuddy.host/assess.html 生成二维码，投屏 + 印在签到表上
签到表	含姓名、院系、联系方式、测评完成打勾（签到即注册，这是转化核心）
演示账号	提前准备 1-2 个 AI 工具账号（DeepSeek / 即梦 / 剪映），避免现场网络拥堵
案例包	3 个学生能听懂的真实案例（优先选同专业方向的）
物料	《18 方向地图》纸质版或电子版，课后发

第 1 课时：一人公司与 18 个方向地图

时间	环节	内容与讲师话术要点
0-5 min	签到测评	【关键动作】 开场即发二维码："先花 2 分钟测一下你适合哪个方向，我们最后会讲结果。" 这一段决定了整场转化率，不要放在课后。
5-15 min	什么是 OPC	一人公司 = 一个人 + 一套 AI 工作流，就能完成过去一个团队的活。讲清"不是让你去注册公司"，而是"用 AI 把自己变成一个可交付的个体"。
15-35 min	18 个方向地图	按启动成本 / 变现周期 / 核心技能三维度讲。重点展开 2-3 个与该校专业最相关的方向（如电商专业讲 AI 电商运营与 AI 直播带货）。
35-45 min	解读测评结果	现场请 2-3 位同学念出自己的 Top3，做简要点评。这一步制造"这跟我有关"的感觉。

第 2 课时：AI 工具 workflows 实操

时间	环节	内容与讲师话术要点
0-5 min	演示一条完整流程	从"一个选题"到"一条成品"全程投屏，控制在 5 分钟内，让学生看到全流程。
5-25 min	四步 workflow	选题（AI 批量生成 20 个）→ 脚本（结构化提示词）→ 素材（出图/配音）→ 剪辑（模板化）。每步给一个可直接复制的提示词模板。
25-40 min	学生动手	当场用手机完成第一步：生成 10 个选题。做完举手，讲师挑 2 个点点评。
40-45 min	工具清单发放	发《推荐工具栈》清单，说明哪些免费、哪些学生版有优惠。

第 3 课时：从第一单到第一笔收入

时间	环节	内容与讲师话术要点
0-12 min	去哪里找第一单	三类渠道：熟人圈（免费做换见证）、平台（项目大厅 / 接单平台）、主动提案（给本地商家发方案）。
12-28 min	怎么报价	三段式：定金 → 交付清单 → 限定修改次数。 务必讲"先收定金"和"限定改稿次数" ，这是学生最容易被坑的地方。
28-40 min	避坑清单	不垫资、不承诺效果、不留口头约定、不用来源不明的素材（商用授权）。
40-45 min	真实案例	讲 1 个从 0 到第一笔 500 元的完整过程，包括被拒 3 次的细节。

第 4 课时：21 天行动计划与实训任务发布

时间	环节	内容与讲师话术要点
0-10 min	21 天打卡	发布 21 天行动表，说明每天 30 分钟能做什么，现场扫码报名。
10-30 min	实训任务发布	若已进入 L4 合作，现场发布 2-3 个真实订单任务（明码标价、有交付标准）。
30-40 min	校园合伙人招募	"想在本校组织活动的同学扫这个码"，给证书、实习证明与一对一咨询。
40-45 min	收尾与资料发放	发《18 方向地图》与工具包，留下联系方式与社群入口。

每课必说的三句话

1. "我不承诺你学完能赚多少，但我承诺你今天带走的东西，今晚就能用。"
2. "第一单不要谈钱，谈见证——免费做，换一个真实评价和一份数据。"
3. "先收定金，写清改几次。这不是不信任，这是让合作能长久。"

合规提醒：全程不得出现"包就业""月入过万""稳赚"等表述；不得展示未脱敏的客户数据；涉及未成年学生的信息收集须取得监护人同意。