

Earn AI

Cal AI 访谈拆解 / 0-1 增长笔记

网红投放

先找人，再算账

- 先 DM 500 个网红
 - 跑出 2 个能打的就够
 - 不走 email，价格会被经纪人抬高
 - 只看 RPM / CPM
 - 跑不平，就不投
-

投放不是拍脑袋，是算账。

选赛道

便宜流量，往往藏在小赛道

- 蓝海细分，CPM 反而更低
- 评论区有人互回，才像真社区
- 有人说“因为你我开始做 X”
- 头像全挂 IG story 圈，基本 pass

先看社区，再看流量。

产品为什么能爆

一句话讲清，才有传播力

- “拍食物 → 出卡路里”
- 2 秒就懂
- 说不清，就很难被转述
- 没有天然病毒性，就工程化制造

能不能被一句话转述，很重要。

Onboarding

不是收集信息，是制造动机

- 多问几个“没必要”的问题
- 反而提高转化
- 核心是让用户说出：为什么要做
- 走到付费墙，付钱是在延续承诺

用户一旦承诺，就更容易继续往下走。

付费墙

别让用户习惯免费

- 工具 App 别轻易走 free + ads
- 一旦习惯免费，后面更难付费
- 硬付费墙下载会少
- 但收入往往更高

下载量少一点，不一定比收入差。

AI 预期管理

先把预期打下来

- 用户会默认 AI 有“X 光视力”
- 第一次扫描，要做傻瓜级引导
- 用 80% accuracy 锚定误差范围
- 管预期，很多时候比提模型更重要

先管预期，再谈准确率。

Scale

单渠道有上限，多渠道才放大

- 死磕单渠道，很难一直往上走
- 网红 + ASA + Google + Meta
- 多跑通一个渠道，上限就抬高一点
- 规模不是单点突破，是组合叠加

不是天才 idea，而是一套增长系统。