M8 · 第 21 讲

找到你的一人业务

技能、需求与渠道的交集

阅读约 30 分钟

练习约 30 分钟

产出：一页服务说明

本节目录

开场：会很多工具，却不知道怎么赚钱

本课目标

一、三个圈的交集

二、三类更容易起步的需求

三、先验证，再做产品

四、需求真假的四个信号

五、你的第一份服务说明

六、30 分钟练习

七、检查清单

八、延伸阅读

开场：会很多工具，却不知道怎么赚钱

你学了一堆 AI 工具，能做图、能做视频、能搭智能体，但真让你报价，你不知道该卖什么、卖给谁、收多少。

一人业务不是“什么都会一点”，而是**一个具体的人，愿意为一个具体结果付钱**。这一讲找这个交集。

本课目标

- 用“技能 × 需求 × 渠道”筛出三个候选方向；
- 判断需求是真需求还是伪需求；
- 用一次最小交付验证，而不是先做产品；
- 写出你的第一份服务说明。

一、三个圈的交集

圈	问题	例子
技能	你已经能稳定交付什么	做产品图、剪口播、搭问答库
需求	谁正被这件事困扰	电商上新慢、律师查资料慢
渠道	你能触达谁	本地商家、行业社群、老同事

三个圈都占，才值得做。只占两个，通常要补第三个。

二、三类更容易起步的需求

1. **效率**：把重复工作变快（批量主图、会议纪要、报表）；
2. **内容**：持续产出（短视频、公众号、产品说明）；
3. **交付**：一次性项目（落地页、小工具、培训）。

效率类最容易验证，因为省下的时间可以算；内容类最卷，要靠风格；交付类客单价高，但要管项目。

三、先验证，再做产品

不要先做网站、先做课程。先做一次“手工交付”：

1. 找 3 个潜在客户，问同一个问题；
2. 用现有工具，手工帮 1 个客户做一次；
3. 收一个象征性费用，或换一个公开推荐；
4. 记录耗时、返工点、客户最在意的部分。

一次真实交付，胜过三个月调研。

四、需求真假的四个信号

信号	真需求	伪需求
现在怎么解决	已在花钱/花时间	“以后可能会用”
谁做决定	有明确负责人	没人拍板
什么时候要	有截止日期	“不急”
不做的代价	有损失	只是想想

四个里中两个，才继续聊。

五、你的第一份服务说明

一页纸，写清五件事：

- 我帮谁：一句人群描述；
- 解决什么：一个具体结果；
- 交付什么：数量、格式、时长；
- 多久：起止时间与修改轮次；
- 多少钱：一个起步价 + 超出怎么算。

不要写“赋能、闭环、全链路”。写客户能看懂的结果。

六、30 分钟练习

1. 列出你的 5 项技能（5 分钟）；
2. 每项写一个“谁会为它付钱”（10 分钟）；
3. 选一个，写下三个触达渠道（5 分钟）；
4. 写一页服务说明（10 分钟）。

七、检查清单

- [ ] 方向同时占技能、需求、渠道；
- [ ] 需求有现成的花费或时间投入；
- [ ] 做过至少一次真实交付；
- [ ] 服务说明里没有行话；
- [ ] 有一个可以本周联系的潜在客户。

八、延伸阅读

- 知识库 4.4 商业化：行业解决方案
- 知识库 2.2 出海
- 知识库 3.1 案例：AI 产品案例和投稿

> 下一讲：定价、交付与复购。你会把一次成交，变成可持续的生意。