



30 AI APPLICATION IDEAS

30 个 AI 应用灵感清单

普通人可以先做哪些轻量业务系统

这份清单不是让你照抄项目，而是帮助你从自己的身份、业务和资源出发，找到一个可以先上线、再验证、再迭代的第一版应用方向。

5类

适合人群

个人、课程、商家、企业、副业

30个

应用方向

每类 6 个轻量系统建议

1个

优先选择

先做最容易验证的方向

适用对象

有想法但不知道做什么系统的人

使用方式

先选场景，再做诊断，再收敛第一版



不要先问工具，先问场景

AI 时代最容易踩的坑，是一开始就问用什么工具，而不是先判断自己应该做什么。真正适合作为第一版的应用，通常不是大而全的平台，而是能解决一个具体问题的轻量业务系统。

如何使用这份清单

- 先找到与你身份最接近的一类。
- 从 6 个方向中选一个最有现实需求的。
- 用诊断表判断是否具备上线条件。

选择原则

- 优先选择你已经有素材和用户来源的方向。
- 优先做能收集线索、交付资料或验证需求的系统。
- 不要一开始做复杂平台或完整 App。

最优先做哪一个

不是看哪个名字更高级，而是看哪个最容易在 7 天内上线，并让真实用户完成一次核心动作。



个人品牌与专业服务类

适合咨询师、设计师、摄影师、讲师、自由职业者和顾问型从业者。重点不是做一个简单展示，而是建立可被搜索、可被信任、可承接咨询的业务入口。

01

个人品牌系统

集中呈现你的定位、服务、案例、内容资产和联系方式，帮助陌生用户快速理解你能解决什么问题。

品牌资产

服务入口

02

服务咨询预约系统

让潜在客户完成需求描述、时间选择和联系方式提交，减少来回沟通成本。

预约

线索

03

作品案例管理系统

用结构化方式展示项目背景、解决方案、交付成果和客户反馈，比零散图片更有说服力。

案例库

信任

04

客户需求收集系统

通过标准化问题收集客户预算、目标、素材和上线时间，提升成交前沟通效率。

表单

初筛

05

知识内容沉淀系统

把文章、视频、课件和方法论整理成可检索的内容中心，形成长期信任资产。

内容库

复用

06

私域线索转化系统

把公域流量导入资料领取、咨询预约或社群申请流程，形成可跟进的客户线索。

转化

私域



课程培训与社群运营类

适合老师、讲师、知识博主、训练营主理人和培训机构。第一版系统应聚焦招生、报名、交付和反馈闭环，而不是一开始做完整在线教育平台。

07

课程招生转化系统

系统化展示课程价值、适合人群、课程表、案例和常见问题，让用户完成报名咨询。

招生

转化

08

学员报名审核系统

通过报名信息、学习目标和项目基础筛选学员，避免不适合的人进入交付流程。

审核

筛选

09

训练营交付管理系统

整理每日任务、作业提交、资料链接和结营标准，提升陪跑过程的可控性。

交付

陪跑

10

学员作业提交系统

让学员按固定格式提交作业、截图、链接和问题，方便集中反馈与复盘。

作业

反馈

11

课程资料交付系统

把 PDF、提示词、模板、案例拆解和工具清单集中发放，降低重复沟通。

资料

模板

12

社群运营管理系统

整理社群公告、活动日历、成员问题和优秀案例，让社群运营从临时通知变成可管理流程。

社群

运营

I 小商家与本地服务类

适合门店老板、工作室主理人和本地服务商家。第一版目标是提升获客、预约、报价和复购效率，而不是做复杂会员平台。

13 门店获客转化系统

集中展示门店服务、位置、营业时间、客户评价和咨询入口，让用户更快做出到店决策。

获客

门店

14 服务预约管理系统

收集预约项目、时间、联系人和备注，降低微信聊天式预约的漏单风险。

预约

管理

15 套餐报价展示系统

把服务套餐、适合人群、价格区间和注意事项结构化呈现，减少反复解释。

报价

套餐

16 活动报名管理系统

用于体验课、促销活动、私享会或线下沙龙报名，收集报名信息 and 参与意向。

活动

报名

17 客户评价展示系统

整理客户反馈、前后对比、服务过程和复购案例，提升新客户信任。

口碑

评价

18 老客户复购运营系统

记录客户偏好、服务周期和复购提醒，帮助小商家做更稳定的私域运营。

复购

私域

企业获客与内部管理类

适合企业老板、销售负责人、运营负责人和小团队负责人。第一版应聚焦获客线索、项目进度和业务流程可视化，不要一开始做重型 ERP。

19

企业获客转化系统

围绕业务介绍、客户案例、解决方案和咨询入口，帮助企业把访客转成可跟进线索。

企业

获客

20

客户线索管理系统

记录客户来源、需求、预算、跟进状态和下一步动作，让销售过程可追踪。

CRM

跟进

21

产品询盘管理系统

为产品型企业收集型号、数量、用途、地区和联系方式，减少低效询盘沟通。

询盘

销售

22

招商加盟咨询系统

用于展示加盟政策、合作条件、区域保护和申请信息，筛选潜在合作伙伴。

招商

审核

23

项目进度管理系统

把任务、负责人、截止时间、当前状态和风险点集中管理，适合小团队快速协作。

项目

协作

24

业务流程看板系统

把线索、成交、交付、回款和复盘做成可视化看板，帮助老板快速看清业务状态。

看板

管理

I 副业项目与 MVP 验证类

适合创业者、产品经理、上班族、大学生和副业探索者。重点是用最小系统验证需求，而不是一开始投入大成本做完整产品。

25

副业项目验证系统

展示副业服务、目标人群、交付方式和咨询入口，用真实反馈判断是否值得继续投入。

副业

验证

26

MVP 产品演示系统

把产品概念、核心流程、价值主张和试用入口做成可访问版本，快速验证用户兴趣。

MVP

演示

27

用户需求调研系统

围绕目标用户、痛点、使用习惯和付费意愿收集结构化反馈，避免闭门造车。

调研

需求

28

早期用户反馈系统

收集试用者问题、功能建议、满意度和愿付费点，为下一轮迭代提供依据。

反馈

迭代

29

资源导航系统

围绕某个垂直主题整理工具、模板、资料和案例，用内容价值吸引第一批用户。

导航

资源

30

小工具应用系统

把一个高频小问题做成轻量工具，例如计算、生成、整理、查询或格式转换。

工具

实用

如何从 30 个方向里选出 1 个

不要同时启动多个项目。第一版只选一个最适合上线验证的方向，用真实反馈决定后续迭代。

01

你是否有真实场景

如果你自己或身边的人已经遇到这个问题，项目成功率会高很多。

02

你是否有基础素材

有文案、图片、案例、资料和联系方式，AI 才能更快帮你完成原型和工程实现。

03

用户是否能完成动作

第一版至少要让用户完成咨询、报名、提交、领取、试用或反馈中的一个动作。

下一步：做上线诊断

选定方向后，用《AI 应用上线诊断表》判断你的想法是否适合进入 7 天应用上线陪跑。

先选一个方向

再进入诊断和陪跑