

AI 星球 · OPC 一人公司

iPad 使用手册 老板 AI 第二大脑 启动指南

从打开系统、选择智能体、找到真问题，到输出 16:9 海报、沉淀飞书知识库、发布朋友圈、启动轻咨询成交。

内部台 iPad 1.0 PC 智能体系统 / 咨询师工作台 iPad 学员

使用手册目录

建议学员先完整看一遍，再按“每日 SOP + 30 天落地计划”执行。

- 01 使用总纲：iPad 是老板第二大脑，不是普通设备
- 02 开机即用：拿到 iPad 后先完成 12 个动作
- 03 底层认知：大模型与智能体的正确分工
- 04 每日 SOP：每次使用的标准流程
- 05 入口与登录：AI 星球 / 奇点CEO 进入方式
- 06 推荐顺序：毛选、麦肯锡、写书、百万IP、百业销冠、品牌、影片、决策
- 07 核心智能体：每个智能体解决什么问题、输出什么结果
- 08 16:9 海报化：把好答案变成可传播作品
- 09 飞书知识库：把每次输出沉淀成个人第二大脑
- 10 朋友圈与社群：有作品就发布，有反馈就复盘
- 11 AI 咨询师路径：轻咨询、小课、大咨询、系统与陪跑
- 12 30 天落地计划、每日清单、问题库、高手规则与万能提示词

最简单的使用方法：每天打开 iPad，解决一个真问题，输出一个作品，发出一次影响，沉淀一次复盘。

先抓住一句话

这不是一台普通 iPad， 这是老板的第二大脑与咨询成交系统。

使用 OPC iPad 的最高标准：不是“我会不会用工具”，而是“我能不能每天解决一个真实问题，并把它变成作品、案例、影响力和收入”。

它解决什么？

- 帮老板找到真问题，不被表象牵着走。
- 帮企业把战略、品牌、营销、销售、内容、课程、影片、决策变成可执行方案。
- 帮学员从 AI 工具使用者，升级为 AI 咨询师、AI 一人公司老板。

它怎么创造结果？

- 每次对话，都沉淀一个方案。
- 每个方案，都输出成 16:9 作品。
- 每个作品，都保存到飞书知识库。
- 每次发布，都成为朋友圈、社群、成交素材。

核心闭环：使用 - 输出 - 保存 - 传播 - 点评 - 复盘 - 成交

打开网络

进入入口

选择智能体

深度对话

输出方案

生成海报

保存飞书

发圈发群

老师点评

落地复盘

重要提醒

不同版本系统里可能显示 10 个、12 个或 21 个智能体。数量不是关键，关键是使用顺序：先诊断，再拆解，再内容，再品牌，再营销，再成交，再决策。

拿到 iPad 后，先完成这 12 个动作

这 12 个动作，是所有学员必须掌握的最小闭环。先跑通闭环，再追求高手级使用。

步骤	动作	做到什么程度算合格
1	确认 iPad 电量、网络、系统可正常使用	能稳定打开浏览器或入口页面。
2	打开合规网络环境/加速工具	能顺利访问 AI 星球或奇点CEO入口。
3	点击“AI 星球”或“奇点CEO”入口链接	成功进入智能体系统首页。
4	查看系统内智能体列表	知道自己有 10/12/21 个智能体可以调用。
5	优先选择 OPC 顶尖智能体	先用毛选、麦肯锡、百万IP、百业销冠等高频智能体。
6	输入一个真实问题	不要问空问题，要问正在困扰你的工作问题。
7	让智能体反问你	它问得越细，方案越准。
8	让它输出 3天/7天/30天计划	从想法变成行动路径。
9	新开窗口生成 16:9 海报	把好答案变成可传播作品。
10	保存图片 and 原文到飞书	形成自己的第二大脑知识库。
11	发朋友圈、发学习群	让老师点评，让同学加持，让客户看见。
12	根据反馈持续提优并成交	从免费展示，到轻咨询、小课、大咨询。

第一天不要贪多。当天只要完成“一个真实问题 → 一个方案 → 一组 16:9 图片 → 一条朋友圈 → 一次复盘”，就已经跑通了 OPC iPad 的核心价值。

先理解：大模型与智能体不是一回事

大模型：通用大脑

- 擅长对话、推理、总结、改写、创作。
- 适合新开窗口，把好答案继续加工成文章、海报、脚本、表格。
- 可以连续追问，有上下文理解能力。

智能体：专业员工

- 内置角色、方法论、专业 workflow。
- 擅长某个垂直任务：战略、品牌、销售、写书、影片、决策。
- 不是随便聊天，而是按流程帮你完成工作。

正确分工

场景	该用什么	原因
找主要矛盾、判断真问题	毛选创业参谋智能体	它负责抓矛盾、抓本质、抓方向。
拆商业模式、增长路径、执行方案	麦肯锡辅导官智能体	它负责结构化拆解，形成咨询级方案。
写书、写课程、沉淀方法论	写书智能体 / 造课大师	它负责把经验资产化。
打造个人 IP、朋友圈、短视频、直播	百万 IP 操盘手	它负责流量、内容、信任、成交。
成交话术、销冠路径、客户跟进	百业销冠	它负责把需求变订单。
把答案变成海报、文章、视频脚本	大模型新窗口	它负责二次加工和传播包装。

使用原则：智能体负责“解决专业问题”，大模型负责“把结果加工成作品”。不要把两个角色混在一起。

每次使用 OPC iPad 的标准流程

1

准备问题

写下你今天最想解决的一个真实问题。比如：客户不成交、朋友圈没有咨询、团队不会邀约、产品卖点不清楚、企业现金流慢。

2

选择智能体

根据问题类型选择对应智能体。找本质用毛选，做方案用麦肯锡，做 IP 用百万 IP，做成交用百业销冠。

3

持续追问

不要第一轮答案出来就结束。至少追问 5 - 10 轮，让它反问你、拆穿你、帮你聚焦主要矛盾。

4

输出计划

让它输出清晰的 1天、3天、7天、30天落地计划，必须有动作、标准、结果、检查方式。

5

新开口做作品

把最好的答案复制到新窗口，要求它做成 16:9 海报、朋友圈文案、群发话术、讲课大纲、执行表。

6

保存飞书

原始对话、最终方案、海报图片、朋友圈文案、客户反馈都保存到飞书，形成可复制知识库。

7

发布传播

有作品就发朋友圈、发社群、发给老师点评。学习不传播，就没有市场反馈；没有市场反馈，就很难进化。

8

复盘成交

根据评论、私信、老师点评继续提优，逐步从免费诊断进入小咨询、小课、大咨询。

入口使用说明：先打开，再选择，再进入

第一步：打开网络环境

- 确认 iPad 已连接 Wi-Fi。
- 打开公司要求的合规网络环境/加速工具。
- 测试是否能正常进入系统。

第二步：进入系统入口

- 点击“AI 星球”入口。
- 或点击“奇点CEO”入口。
- 通过课程提供的专属链接进入智能体系统。

进入系统后看什么？

你看到的内容	你要做的动作
智能体列表	先不要乱点，先判断今天要解决什么问题。
OPC 顶尖智能体	优先选择与老板经营、个人IP、销售成交、品牌升级相关的智能体。
历史对话/新建对话	重要问题建议新建对话，方便保存和复盘。
输出框	一次只问一个核心问题，避免问题太散。

合规提醒：手册只要求学员确保网络与系统可以正常访问，不提供任何规避当地法律法规的操作细节。企业内部、客户资料、合同、隐私信息请先脱敏后再输入。

八大核心智能体的推荐使用顺序

真正高手不会一上来就做海报，也不会一上来就写朋友圈。高手先找到真问题，再设计方案，再做内容，再成交。

顺序	智能体	核心用途	最终输出
1	毛选创业参谋	识别真问题、假问题、主要矛盾、当前战役。	主要矛盾图 + 3/7/30 天落地计划。
2	麦肯锡辅导官	把问题结构化，形成商业咨询级解决方案。	诊断报告 + 执行路线图 + 指标表。
3	写书智能体 / 造课大师	把经验、案例、方法论变成书、课、手册。	目录、章节、课程大纲、讲稿。
4	百万 IP 操盘手	打造个人IP，设计朋友圈、短视频、直播、成交路径。	IP定位 + 选题库 + 朋友圈 9 条。
5	百业销冠	成交话术、客户跟进、反对意见处理。	私聊脚本 + 成交 SOP + 反对意见库。
6	品牌升级智能体 / 世界级品牌专家	升级品牌定位、品牌故事、品牌视觉与产品表达。	品牌主张 + 品牌手册 + 对外介绍。
7	好莱坞大片智能体 / 长视频导演	把品牌故事、客户案例、个人经历变成影片脚本。	分镜脚本 + 海报 + 视频提示词。
8	总裁决策机	在重大决策、合作、投资、组织调整前做推演。	决策备忘录 + 风险清单 + 下一步建议。

使用顺序决定结果质量：先毛选抓主要矛盾，再麦肯锡做方案，再用 IP、销售、品牌、影片去传播和成交。

第一优先：用毛选智能体找到主要矛盾

毛选智能体不是用来写漂亮话的，它是用来让你看清楚：你现在的问题到底是真问题，还是假问题；到底是主要矛盾，还是表面现象。

适合解决的问题

- 我现在到底该先做什么？
- 业绩卡住的主要矛盾是什么？
- 团队不动，是能力问题还是机制问题？
- 产品卖不动，是流量问题还是信任问题？
- 我该继续做原业务，还是切入 AI？

最终必须拿到的结果

- 一个主要矛盾判断。
- 一个当前最小战役。
- 一个 3 天起步动作。
- 一个 7 天验证路径。
- 一个 30 天落地计划。

复制使用：

我现在遇到的问题是：【写下你的真实问题】。请你用毛选的思想帮我判断：这是症状、假问题，还是真问题？我的主要矛盾是什么？我现在最应该打的第一场小战役是什么？请先连续反问我 5 个关键问题，再给出判断。

达到标准后再问：

请把我接下来的落地计划告诉我：今天必须完成什么？3 天内完成什么？7 天内完成什么？30 天内完成什么？每个阶段请给出行动、标准、检查方式和预期结果。

第二步：用麦肯锡智能体把问题变成方案

毛选负责看清楚主要矛盾，麦肯锡负责把主要矛盾拆成可执行方案。它要输出的是咨询级结构，不是情绪安慰。

使用场景	你要问的问题	输出标准
企业增长	请拆解我公司的增长瓶颈和三条增长路径。	增长模型、关键指标、执行动作。
产品设计	请把我的产品重新拆成引流品、成交品、利润品、裂变品。	产品矩阵表、价格锚点、成交路径。
组织管理	请帮我设计岗位职责、考核指标、激励机制。	岗位表、KPI、周会机制。
渠道合作	请设计渠道合作模型、分润政策、谈判话术。	合作方案、利益结构、推进节奏。
商业咨询	请把客户问题整理成一份专业诊断报告。	客户诊断 PDF 大纲、建议方案、落地表。

复制使用：

请你以麦肯锡顾问的方式，围绕【我的问题/项目】做一次结构化诊断。请用 MECE 原则拆解：现状、核心问题、根因、机会、战略选择、执行路径、关键指标、风险控制，并输出一份可以给团队开会使用的执行方案。

麦肯锡智能体输出后，不要马上结束。继续追问：“如果我是老板，明天早会应该怎么办？如果我是咨询师，应该怎么向客户收费并交付？”

第三步：把经验变成书、课程和手册

老板最值钱的不是灵感，而是可复制的经验资产。写书智能体和造课大师负责把你的经历、案例、方法论沉淀成文字系统。

写书

把人生经历、创业故事、客户案例、方法论写成一本书可传播的书。

造课

把一个能力拆成3小时课、3天课、训练营、陪跑营。

手册

把团队经验变成SOP、话术、岗位手册、交付手册。

你有什么	可以变成什么	价值
一段创业经历	品牌故事 / 公众号文章	建立信任。
一次客户成交	案例复盘 / 销售课	训练团队。
一个方法论	课程大纲 / 讲义	规模化交付。
一场会议录音	会议纪要 / SOP	组织能力沉淀。
一次咨询过程	咨询案例 / 百问百答	成交下一个客户。

复制使用：

请把我下面这段经历/案例/方法，整理成一套可以对外传播、对内培训、对客户成交的内容资产。请输出：标题、核心观点、故事结构、方法论模型、课程大纲、朋友圈文案、16:9海报文案。

第四步：用百万 IP 智能体让别人看见你

不会传播，再好的方案也只存在你的 iPad 里。百万 IP 操盘手负责把你的能力变成定位、内容、信任和咨询入口。

它要帮你解决

- 我是谁？我服务谁？我凭什么？
- 我每天发什么朋友圈？
- 我的短视频选题怎么设计？
- 客户为什么要私信我？
- 我如何从内容进入咨询成交？

每天至少输出

- 1 条观点朋友圈。
- 1 张 16:9 或 9:16 作品图。
- 1 个客户痛点选题。
- 1 个咨询引导句。
- 1 次学习群/朋友圈打卡。

复制使用：

请你以百万 IP 操盘手的身份，帮我基于【我的行业/身份/产品】设计一个 AI 咨询师个人 IP 定位。请输出：一句话定位、目标客户、客户痛点、内容栏目、朋友圈 9 条、短视频 10 个选题、私信引导话术。

朋友圈不是记录生活而已，朋友圈是你的移动成交会场。每天让客户看到：你在学习、你在输出、你在解决问题、你有方法、你能帮他。

第五步：用百业销冠把咨询变订单

客户不会因为你会 AI 就买单，客户会因为你能解决他的具体问题而买单。百业销冠智能体要帮你完成从“客户感兴趣”到“客户愿意付费”的转化。

成交环节	百业销冠要输出什么	你要怎么用
客户破冰	开场问题、痛点问题、需求确认话术	用于私聊、电话、现场咨询。
需求诊断	客户行业问题清单、预算判断、决策链判断	用于判断客户是否值得深聊。
价值塑造	产品价值、案例、对比、损失提醒	用于让客户理解为什么现在要行动。
反对意见	太贵、没时间、学不会、再看看、家人不同意	用于提前准备成交回应。
成交推进	定金话术、报名话术、下一步行动	用于让客户从认同进入付款。

复制使用：

请你以百业销冠的身份，帮我针对【客户身份/行业/问题/预算】设计一套成交话术。请输出：开场 10 问、需求诊断、价值塑造、3 个案例表达、10 个反对意见回应、成交收口话术、后续跟进节奏。

第六到第八步：品牌升级、大片表达、重大决策

品牌升级智能体

- 重塑品牌定位。
- 升级产品表达。
- 设计品牌故事。
- 形成对外介绍手册。

好莱坞大片智能体

- 把故事变成影片。
- 设计分镜。
- 输出短视频提示词。
- 让客户感受到情绪和势能。

总裁决策机

- 重大合作前先推演。
- 投资前先问风险。
- 组织调整前看代价。
- 战略选择前做复盘。

什么时候用它们？

情况	优先使用	目标
你说不清楚自己是谁、品牌有什么不同	品牌升级智能体	让客户一听就懂，一看就信。
你有故事、有案例、有现场，却不会拍成内容	好莱坞大片智能体	把经历变成传播力。
你要签大合作、换赛道、定价格、调团队	总裁决策机	降低盲目决策成本。

重大决策复制使用：

我正在考虑【决策事项】。请你以总裁决策机身份，帮我从战略价值、现金流、团队能力、机会成本、最坏结果、关键风险、可逆性、第一步行动八个维度做决策推演，并给出建议。

好答案必须变成 16:9 作品

很多人用完智能体就停在对话框里，这是最低效的。真正的 OPC 使用者要把每次好答案变成图片、表格、文档、课程、朋友圈素材。

标准动作

1. 从智能体对话里复制最有价值的答案。
2. 新开一个大模型窗口，不要在原窗口继续混杂。
3. 明确告诉它：请输出成 16:9 高级商业海报。
4. 内容太多时，要求拆成 3 张、5 张、10 张。
5. 每张海报只讲一个核心观点，标题要大，结构要清晰。
6. 保存图片，并同步保存原文到飞书。

16:9 海报提示词：

请把以下内容设计成 16:9 横版商业海报文案，风格高级、清晰、有冲击力，主色调高级蓝，辅以金色和红色。请分成【X】张，每张包含：大标题、副标题、3-5 个核心要点、底部行动提示。文字必须简洁，适合直接做成海报。

一页路线图提示词：

请把以下 30 天落地计划整理成一张 16:9 路线图，分为今天、3 天、7 天、30 天四个阶段，每个阶段写清楚行动、标准、结果。画面要像企业战略作战地图。

所有输出，必须进入飞书知识库

飞书不是文件夹，飞书是你的第二大脑仓库。你每一次智能体对话、每一张图、每一次复盘，都会变成未来咨询、授课、成交、团队复制的素材。

一级目录	保存什么	命名建议
01 本月目标	本月业绩目标、客户目标、内容目标、学习目标	2026-06_本月目标
02 主要矛盾诊断	毛选智能体输出的真问题、主要矛盾、第一战役	日期_主题_主要矛盾
03 30天行动计划	今天/3天/7天/30天计划、检查表	日期_30天落地计划
04 智能体产出作品	16:9 海报、9:16 海报、流程图、路线图	日期_智能体_作品名
05 朋友圈素材	朋友圈 9 条、私信话术、群发文案	日期_朋友圈_主题
06 客户咨询案例	客户问题、诊断、方案、成交反馈	客户名脱敏_咨询案例
07 复盘记录	当天做了什么、结果如何、下次提优什么	日期_日复盘
08 成交素材库	见证、案例、话术、反对意见、成交截图	主题_成交素材

命名原则：日期 + 智能体 + 主题 + 版本。比如：2026-06-22_毛选_渠道合作主要矛盾_V1。

有作品，就要发出去

学习只在自己手机里发生，结果很慢；学习一旦进入朋友圈、社群和客户视野，就会变成影响力和机会。

朋友圈发布公式

- 我今天用 AI 解决了什么真实问题？
- 智能体给了我什么关键洞察？
- 我输出了什么图/方案/计划？
- 这个方法可以帮哪类人？
- 想体验的人如何私信我？

学习群打卡公式

- 我是谁，来自什么行业。
- 今天使用了哪个智能体。
- 解决了什么问题。
- 产出了什么作品。
- 希望老师点评哪一点。

朋友圈模板：

今天我用 OPC iPad 里的【智能体名称】梳理了一个真实问题：【问题】。最大的收获是：【洞察】。以前我以为问题是【假问题】，但真正的主要矛盾是【真问题】。我已经把它整理成了【作品/路线图/方案】。如果你也想用 AI 梳理自己的【行业/个人IP/销售/品牌/管理】问题，可以私信我做一次 20 分钟 AI 诊断。

群内打卡模板：

我是【姓名/行业】。今天我使用【智能体名称】，解决【具体问题】。目前输出了【作品名称】。我最想请老师点评的是：【具体问题】。接下来 24 小时我会完成：【行动】。

从使用者，到 AI 咨询师，到 OPC 一人公司老板

OPC iPad 的终局不是“学会操作”，而是让你具备解决问题、展示价值、收取咨询费、交付结果的能力。



阶段	核心动作	可以开始收什么
第 1 阶段：自己用起来	每天解决一个自己工作中的真实问题。	暂不急着收费，先拿结果。
第 2 阶段：发出作品	把方案、海报、路线图发朋友圈和群里。	20 分钟体验诊断 / 小咨询。
第 3 阶段：服务身边客户	帮老板、门店、团队做一次 AI 诊断。	99 / 199 / 499 轻咨询或小课。
第 4 阶段：交付方案	输出品牌、销售、IP、企业 AI 化方案。	方案咨询、项目诊断、系统导入。
第 5 阶段：代理与陪跑	销售系统、课程、训练营、陪跑服务。	课程代理、系统服务、30/90 天陪跑。

小咨询不是为了赚小钱，而是训练你从“我会用 AI”变成“我能帮客户解决问题”。

30 天 OPC iPad 落地作战表

时间	核心任务	必须产出	检查标准
第 1 天	跑通入口与使用闭环	1 个真实问题 + 1 张 16:9 图 + 1 条朋友圈	能独立进入系统并完成一次完整输出。
第 2-3 天	用毛选找主要矛盾	主要矛盾图 + 3/7/30 天计划	知道自己先打哪一仗。
第 4-7 天	用麦肯锡拆方案	一份执行方案 + 一张路线图	能给自己或客户开一次方案会。
第 8-10 天	用百万 IP 做内容	朋友圈 9 条 + 选题 30 个	连续 3 天发布内容。
第 11-15 天	用百业销冠做成交话术	开场 10 问 + 反对意见库 + 私聊脚本	完成 5 次私聊演练。
第 16-20 天	做一个客户/朋友的 AI 诊断	1 份客户诊断报告	获得一次真实反馈。
第 21-25 天	把案例整理成作品	案例海报 + 朋友圈复盘 + 群内分享	开始有人咨询。
第 26-30 天	启动轻咨询/小课	咨询海报 + 收款路径 + 跟进话术	完成第一批付费或意向客户。

30 天不追求完美，追求闭环。每天都要留下看得见的作品。

每天 60 - 120 分钟的使用清单

基础版：60 分钟

- 10 分钟：写下今天真实问题。
- 25 分钟：与一个智能体深聊。
- 10 分钟：输出 3/7/30 天动作。
- 10 分钟：新窗口生成 16:9 作品。
- 5 分钟：发圈或群内打卡。

高手版：120 分钟

- 15 分钟：问题澄清与目标设定。
- 45 分钟：智能体反问 + 深度追问。
- 20 分钟：方案整理和海报化。
- 20 分钟：飞书归档 + 朋友圈发布。
- 20 分钟：客户私聊或复盘提优。

每日打卡清单

- 今天我是否只聚焦一个真实问题？
- 我是否使用了合适的智能体，而不是随便聊天？
- 我是否至少追问了 5 轮？
- 我是否让智能体输出了今天/3天/7天/30天计划？
- 我是否把好答案做成 16:9 或 9:16 作品？
- 我是否保存到飞书知识库？
- 我是否发朋友圈或学习群？
- 我是否获得反馈，并记录下一步优化？

不知道问什么？从这 20 个问题开始

方向	可以直接问智能体的问题
主要矛盾	我现在最应该解决的真问题是什么？我以为的问题可能是假问题吗？
现金流	我的业务为什么回款慢？如何设计更快的现金流产品？
转型 AI	我原来的行业如何结合 AI，而不是盲目转行？
产品设计	我的产品矩阵怎么设计，才能从引流到利润到高端？
朋友圈	我今天发什么朋友圈，能让客户主动咨询？
成交	客户说太贵、没时间、再看看，我怎么回应？
品牌	我跟同行最大的不同是什么？如何一句话讲清楚？
课程	我怎么把一个能力设计成 3 小时体验课？
咨询	我如何设计 20 分钟 AI 诊断流程？
团队	我的团队如何用 AI 提升销售、客服、运营效率？
会销	一场线下课如何从邀约、签到、互动到成交？
短视频	我有哪些适合拍的 30 个短视频选题？
写书	我的人生经历怎么变成一本书？
客户案例	我怎么把客户反馈整理成见证海报？
组织	我该如何设置岗位、目标、奖惩和复盘机制？
决策	这次合作/投资/招聘/涨价是否值得做？
风险	这个方案可能出现什么最坏结果，如何提前防？
落地	请把今天、3 天、7 天、30 天行动计划列出来。
复盘	我今天做错了什么？下一次如何提优？
变现	我如何从小咨询开始，逐步收大咨询？

OPC iPad 的 10 条高手规则

1. **不要问泛问题。**不要问“怎么赚钱”，要问“我这个行业、这个产品、这个客户为什么不成交”。
2. **不要第一轮就停止。**第一轮答案通常只是开胃菜，真正价值在第 5 轮以后。
3. **让智能体反问你。**它问得越深，说明诊断越准。
4. **先毛选，后麦肯锡。**先找主要矛盾，再结构化解决。
5. **每次必须输出计划。**没有行动计划的答案，只是信息。
6. **好答案必须图片化。**图片更容易传播、保存、复盘和成交。
7. **每天都要进飞书。**没有沉淀，就没有第二大脑。
8. **作品必须发出去。**不被看见的能力，市场不会为它买单。
9. **用客户反馈训练自己。**客户的问题，就是下一次内容和咨询的素材。
10. **重大决策一定要多智能体交叉验证。**先问毛选，再问麦肯锡，再问总裁决策机。

真正的 AI 能力，不是会操作按钮，而是能够持续把混乱变成清晰，把清晰变成行动，把行动变成结果。

安全使用与边界提醒

OPC iPad 是强大的生产力系统，但越强大的工具越需要正确边界。以下内容必须让学员清楚。

不要输入

- 身份证、银行卡、密码、验证码。
- 客户未脱敏的手机号、地址、合同原件。
- 公司高度机密财务数据。
- 未经授权的第三方隐私资料。

必须做到

- 客户信息先脱敏。
- 合同、法律、财税、医疗、投资类建议要专业人士复核。
- 对外发布前检查事实与措辞。
- 重要决策至少做一次风险推演。

四类内容不能盲信

类型	正确做法
法律合同	可让智能体做初筛、列风险点，但最终找律师确认。
财税投资	可做方案推演，但最终找专业财税/投资顾问确认。
医疗健康	可做一般信息整理，不能替代医生诊断。
事实数据	重要数字、政策、价格、新闻要二次核验。

一句话：AI 是超级参谋，不是最终责任人。最终判断、承诺和交付，仍然由人负责。

常见问题与解决方式

问题	可能原因	解决方式
打不开系统	网络不稳定、入口链接失效、未打开合规网络环境	检查 Wi-Fi，重新打开口链接，联系助教确认最新入口。
不知道选哪个智能体	问题没有分类	先问自己：我是找本质、做方案、做内容、做成交还是做决策？
答案太空	问题太泛，背景太少	补充行业、客户、目标、现状、限制、预算、时间。
聊完没有结果	没有要求输出执行计划	最后必须问：请输出今天/3天/7天/30天行动计划。
海报内容太多	一张图塞了太多信息	要求拆成 3-10 张，每张只讲一个观点。
发朋友圈没人问	没有客户痛点和行动引导	增加“适合谁、能解决什么、私信我做诊断”。
客户咨询后不成交	没有诊断、没有价值对比、没有下一步	用百业销冠做成交话术和反对意见处理。

遇到问题不要停。先截图，说明你做到哪一步、卡在哪里、想要什么结果，发到学习群请求老师和同学点评。

5 个最常用万能提示词

1. 深度诊断：

请不要直接给答案。请先连续问我 5 - 10 个关键问题，帮助我澄清现状、目标、资源、限制和真正的主要矛盾。

2. 反向拆穿：

请你站在一个顶级顾问的角度，指出我现在思考里最可能自欺欺人的地方、最危险的假设、最容易失败的环节。

3. 落地计划：

请把这个方案变成今天、3 天、7 天、30 天落地计划。每个阶段写清楚行动、负责人、工具、交付物、检查标准。

4. 海报化：

请把以上内容整理成 16:9 横版海报文案，分成 5 张，每张一个核心观点，标题有冲击力，内容简洁，适合商业培训场景。

5. 成交转化：

请把这个方案转换成客户听得懂、愿意买、愿意马上行动的表达，包括痛点、收益、案例、损失、价格锚点、成交话术。

相信你一定会创造奇迹

OPC iPad 的真正价值，不是让你多一个设备，而是让你多一个随身的战略参谋、内容团队、销售顾问、品牌专家、影片导演和总裁决策系统。

每天使用它解决一个真实问题，每天把一个答案变成作品，每天把一个作品发出去，每天把一次反馈沉淀下来。30 天后，你会发现自己不再只是学习 AI 的人，而是开始用 AI 帮别人解决问题的人。

当你能用 AI 解决自己的问题，你就拥有了第二大脑；当你能用 AI 解决客户的问题，你就开始成为 AI 咨询师；当你能用 AI 持续创造作品、案例、收入和影响力，你就正在成为 OPC 一人公司老板。

每天问一个真问题

问题越真实，AI 越有力量。

每天产出一个作品

作品越多，信任越强。

每天靠近一个结果

结果越清晰，成交越自然。

最终口号

打开 iPad，进入系统；找到真问题，生成真方案；输出真作品，创造真结果。