

7 天 AI IP 收钱营 · 完整体系

利他、三大框架 与SABCD五档体系

一个游戏设计者和超级玩家，把整个实战营的规则、攻略、奖励全部摊开给你看。看了的人赢在起跑线，没看的人——损失惨重。

3

核心框架

5

成长档位

7

实战天数

向下探索

FOUNDATION

什么才叫真正的利他

在实战营里、在社会上，一定要利他。但利他的方式、方法很重要，要不然你只是主观上觉得在利他，客观上根本没有。

打分的人

利他这件事，打分的人不是你，是他。你发了一条自己觉得特别有价值的朋友圈，别人看完就划走了，那在他那里，这条就是零分。

表达欲

一股脑把自己会的全倒出来，看着是在帮他，其实是让他花时间，来满足你的表达欲。这是拿利他当借口，在利己。

1000 字和 300 字

你写 1000 字，是因为你懒得把它压到 300 字。压缩这个活儿你不干，就只能他来干：他得从你 1000 字里，自己把有用的那 300 字挑出来。

帮战友

甩给战友三个链接，说你自己看，你帮到的是你自己的良心，他可能折腾一晚上都没装好。帮到他的标准只有一个：他真的用起来了。

利他不只用在实战营

做 IP：开头让人留下来，每一段都给他东西

做生意：先想清楚客户到底要什么

做成交：说清楚这个对他有什么用

营销自己：让别人看到你能给他什么

成长：帮别人讲清楚，自己也想清楚了

结交贵人：带着实力和诚意出现

利他即利己

你把你的价值提供给这个世界，就会以你想象不到的形式回馈给你。

FRAMEWORK 01

道·法·术·器

越往上越稳定、越可迁移。你学到的「道」受益终身，任何赛道都成立。你学到的「器」随时会过时，但没关系——因为上面三层在，换个工具就行了。

道

道·底层规律 / 本质

为什么这件事存在

实战营中的例子

「人在关键决策点需要信息差和确定感」「利他即利己不是口号，是商业的底层操作系统」

可迁移性

任何赛道都成立，几乎所有的交易都成立。换行业、换产品、换平台——道不变。

| 盘点 · 你能获得什么

- › 真正理解「利他即利己」不是口号，是商业的底层操作系统
- › 理解私域的本质不是卖货，是经营信任
- › 理解所有交易的底层逻辑——价值交换
- › 这些认知一旦打通，受益终身，任何赛道都成立，几乎所有的交易都成立

实战营中的例子

「用免费价值建立信任，再用稀缺性转化」「先种草后成交，不销而销」

可迁移性

同类业务通用——换产品大概率能复用。今天用在新岛 AI 的大课上，明天换个 IP 依然有效。

！ 盘点 · 你能获得什么

- › 掌握一套完整的私域裂变发售、私域裂变运营的方法论
- › 如何帮一个IP做冷启动
- › 如何帮一个有积累的IP做到厚积薄发、二次爆发
- › 掌握私域两大场景（朋友圈、私聊）的多种核心玩法
- › 怎么构建自己的影响力，怎么成为一个私域IP
- › 怎么积累自己的1000个铁粉
- › 怎么成为一个值得别人信任的人
- › 怎么把自己卖出高价，怎么把别人卖出高价
- › 掌握营销的底层逻辑
- › 学到做私域需要的几乎所有方法

术

术·策略 / 打法

具体怎么做

实战营中的例子

「7 天实战营+裂变+大课直播三段式发售」「朋友圈五种内容方向」「私戳坦诚群发+选择题」

可迁移性

和场景强绑定——换平台可能要调整。但有了道和法，术的更新迭代会非常快。

| 盘点 · 你能获得什么

- › 朋友圈发什么、怎么发、什么节奏
- › 私戳怎么开口、怎么跟进、怎么回马枪
- › 种草怎么做到让对方感受到你在帮他
- › 全部熟练，能根据不同场景灵活运用

实战营中的例子

这次实战营你们接触到的主要是 AI 的使用方法、Skill、知识库、Codex、工作台、SOP 模板等。当然还有伙伴猫、企微、直播间、海报。

可迁移性

纯工具层——今天用A明天换B，不影响上层。工具随时会过时，但你会用工具的能力不会丢。

| 盘点 · 你能获得什么

- › AI提示词、SOP、智能体全部跑通
- › 不只是会用别人给的模板，而是自己能根据新场景调整和创造新的工具
- › 掌握使用AI工具的底层方法论，为自己人生解决任何问题借用上AI的智能，为自己提高效率

核心洞察

掌握了道和法，往下面的术和器，你自己更新迭代的速度就能非常快，也会比较轻松。道和法是根基，术和器只是树叶——根基深了，叶子换得再快也不怕。

FRAMEWORK 02

钱 · 关系 · 影响力 · 技能

四个维度衡量你的成长，每一个维度都有复利效应——时间越长，回报越大。



钱

财富、购买力有没有增长

衡量：你能赚到的钱变多了吗？你掌握的赚钱能力变强了吗？

查看复利 + 盘点

复利效应

购买力跑赢通胀，钱生钱。掌握了赚钱的能力，这个能力本身就是复利——你学会了邀请朋友来听 9.9 元的大课，下次卖付费产品也能用同一套方法。一旦有了第一笔钱，就能用钱去撬动更多的钱、更好的资源。而且你积累的客户、积累的信任，未来都能再次转化。

| 盘点 · 你能获得什么

- › 这次 7 天实战，邀请的是朋友来听 9.9 元的《进化之夜 · AI 行业落地大课》，或者说种草的是新岛 AI 这个品牌
- › 你能不能把这个你认可的、你从中收获过非常多东西的品牌，成功地种草、安利、推广出去
- › 你练的是「卖」的底层能力——知道怎么挖需求、怎么匹配价值、怎么促成行动
- › 这个能力迁移到任何付费产品上，直接能赚钱
- › 邀请 20 位朋友进群听大课，或叠加完成 AI 行动挑战，99 元押金全额退还

- › 推荐朋友买新岛 AI 会员：你跟他沟通过产品、有销售动作的，分 20%；他通过你来听大课、在直播间成交的，分 15%
- › 团队打榜冠军组，有 888 元团队奖励金
- › 获得价值数千到数万元的课程、咨询等福利（锦成自媒体 AI 工作台、Michelle 1V1 商业咨询、向量老师 FDE 课、Codex 账号等）



关系

有没有建立深度连接——不是认识了一堆人但没一个靠得上

衡量：有多少人是真的聊过、帮过、对方记得你、你需要的时候靠得上的？

查看复利 + 盘点

复利效应

留在你私域里的人能再次触达、再次合作。今天你帮了一个朋友推荐好东西，下次他有好东西也会想到你。好关系会介绍新关系——你的人脉是指数增长的。而且深度关系带来的机会是完全不可预测的——合伙人、贵人、人生战友，都从一次真诚的链接开始。

| 盘点 · 你能获得什么

- › 在实战营里面大量实战，且把自己的经验和教训都分享出来，让更多的战友获益、获取到巨大的价值
- › 成为实战营的圈红，获得所有导师的青睐和关注
- › 对外激活或加深和很多朋友的关系，重新让他们认识到你的价值
- › 获得锦成、生姜、Michelle、Leo 四位合伙人的支持和认可，以及站台
- › 当上战队长、政委，离核心最近，体验完整操盘流程，链接所有核心资源

- › 收获自己的深度战友，甚至是人生战友、合伙人
- › 和大量朋友建立有质量的深度连接——不是点赞之交，是真的聊过、帮过、对方记得你
- › 在实战营内部和战友、战队长、政委，甚至老师建立更深的连接
- › 表现突出可获得导师连麦站台、专属答谢海报等背书资源



影响力

调动人、财、物的能力有没有在增长

衡量：你说一句话，有多少人愿意听？你发一条朋友圈，有多少人会看、会行动？

查看复利 + 盘点

复利效应

调动资源的能力持续增长。你的一句话能撬动越来越多的人和钱。影响力高的人，机会会主动找上门——合作、邀请、站台，都不需要你主动争取。而且影响力可以跨圈传递——你在一个圈子出圈了，其他圈子也会注意到你。

| 盘点 · 你能获得什么

- › 在你目前所处的圈子里面获得一定的声望——要么大家认可你的价值，要么大家认可你的潜力
- › 让你直接在你的朋友圈里出圈
- › 开始有人主动来问你问题、找你聊天
- › 在社群里成为被大家认识的人
- › 你说话开始有人听了
- › 获得「影响力大使」等称号和专属证书，成为官方认可的标杆
- › 获得专属答谢海报，导师帮你做个人品牌背书



技能

能解决的问题有没有变多、变难

衡量：你以前搞不定的事，现在能搞定了吗？你能解决的问题的难度和范围有没有扩大？

查看复利 + 盘点

复利效应

写作、演讲、销售、搞流量——一旦学会终身可用。而且技能之间会叠加（跨界复利），你会销售又会搞流量，价值不是 $1+1=2$ ，是后面加一个零。技能还能迁移——你学会了在私域邀请朋友听 9.9 元的大课，未来卖付费课程、卖咨询、卖服务，底层方法一模一样。

| 盘点 · 你能获得什么

- › 搞流量——私域获客完整方法论
- › 搞销售——从不敢开口到自然成交
- › 产品——你是否有精力和野心去拆解并掌握如何做社群、做小实战营
- › AI运用——从会用豆包聊天到能解决实际问题
- › 基础商业技能全部入门并有实战验证
- › 而且这些技能会叠加——跨界复利
- › 获得锦成天天在用的 Skill 和知识库

- › 获得能提取个人微信聊天记录的 Skill（第二、三节课给）

FRAMEWORK 03

个人基础能力 + 工具运用能力

基础能力长在你身上，工具能力帮你放大。两者叠加，就是你的综合战斗力。

个人基础能力

不依赖任何特定工具，长在你身上的能力

搞定流量

能让别人给你花注意力、让人知道你、找到你、关注你、信任你

衡量：你能触达多少人？多少人愿意进入你的私域？

| 盘点

- › 掌握私域获客完整玩法和链路：朋友圈种草→私戳触达→社群运营
- › 知道流量从哪来、怎么接、怎么养私域
- › 能够举一反三，知道不同身份的人私域应该怎么做
- › 聚焦私域，因为这个是更容易出结果的

搞定销售

能让别人愿意为你付费

衡量：你推荐的东西（人或物），多少人愿意看、愿意买、愿意付出代价？

| 盘点

- › 从「我不好意思开口」到「我能自然地把一个东西推荐给别人，让对方感受到我在帮他」
- › 掌握种草式销售的核心心法和具体话术
- › 掌握在私域卖产品的底层逻辑、方法和能力

搞定产品

能理解什么是好产品、怎么包装、怎么交付

衡量：你能不能看出一个产品好在哪、不好在哪？
你能不能把一个东西讲清楚它的价值？

| 盘点

- › 通过观察整个发售流程，理解一个产品是怎么被设计、包装、定价、交付的
- › 知道好产品该是什么样——简洁、优雅、方便，符合用户直觉——让用户满意

工具运用能力

借助外部工具放大你基础能力的能力 · 本次聚焦AI

AI运用

能用AI帮自己解决实际问题，不只是玩

衡量：你能不能用AI让你获得钱、关系、影响力、技能？

| 盘点

- › 从「不会写提示词」→「能用AI生成朋友圈文案和私戳话术」→「能根据新场景自己设计AI workflow解决商业问题」
- › 不再是工具的使用者，而是工具的驾驭者

基础能力 × 工具能力

基础能力决定你的下限，工具能力决定你的上限。只有基础能力没有AI，你靠勤奋取胜。只有AI没有基础能力，你是空中楼阁。两者叠加——这才是真正的降维打击。

PERFORMANCE TIERS

SABCD 五档成长体系

做到什么程度，你能够获得什么——每个档位都有对应的行动标准和收获。给自己定个目标，然后全力以赴。

S档·飞跃级

S

每个维度都进化，人生获得一次飞跃般的成长

S档的人，在我看来就是最优秀的人。他在三个框架里面，能获得的东西都是最多的。每一个维度都可以得到进化，可以让他的生活获得一次飞跃般的成长。

做到什么

实战数据名列前茅

每日高质量朋友圈

大量私戳触达

深度使用AI

作业全部完成

帮助队友 · 成为标杆

道法术器

道：真正理解利他和商业底层逻辑，任何赛道都能用。

法：掌握私域裂变运营完整方法论，能帮IP做冷启动和二次爆发。

术：朋友圈/私戳/种草全部熟练。

器：AI工具链全部跑通，掌握底层方法论。

钱 / 关系 / 影响力 / 技能

钱：99 元押金返还 + 高档位邀约福利（最高档有 Codex 20x、新岛 AI 会员终身名额等）+ 个人总榜前三和团队打榜奖励。

关系：获得导师站台和背书，收获深度战友甚至合伙人。

影响力：获得最高级别「影响力大使」称号+专属证书+答谢海报，在圈子里出圈。

技能：流量+销售+产品+AI全部掌握，跨界复利拉满。

基础能力 + AI能力

基础能力：流量、销售、产品三项都实战过且有显著结果。

AI能力：从会用到能驾驭，掌握用AI解决任何商业问题的底层方法论。

A档·优秀

A

你明显感觉到自己变了——多维度显著成长

你明显感觉到自己变了——敢跟陌生人聊天了，知道朋友圈怎么发了，AI用起来了。多维度显著成长。

做到什么

实战数据优秀

每天发朋友圈

私戳触达量大

AI生成多组内容

作业完成度高

道法术器

道：理解了利他思维，知道为什么这么做。

法：掌握私域运营的核心方法论。

术：朋友圈和私戳基本熟练，种草姿势对了。

器：AI工具会用，能辅助完成实战任务。

钱 / 关系 / 影响力 / 技能

钱：99元押金返还 + 对应档位的邀约福利（如锦成销售演讲力Agent、自媒体AI工作台专业版）。

关系：认识了一批有质量的新朋友，和导师建立了连接。

影响力：获得「影响力大使」称号+证书，朋友圈有人开始注意到你了。

技能：流量+销售有实战经验，AI入门。

基础能力 + AI能力

基础能力：流量和销售有实战经验且有结果，产品有初步感知。

AI能力：会写提示词，能用AI辅助写文案和话术。

B

B档·合格

你有实战经验了，不再是纸上谈兵

你有实战经验了，不再是纸上谈兵。虽然不是最猛的，但你真的做了。

做到什么

稳定实战数据

平均每天有朋友圈

有一定量私戳

体验过AI工具

作业完成度尚可

道法术器

道：听过，有印象。

法：知道有一套整体策略。

术：朋友圈会发了，私戳试过但不太自如。

器：AI工具体验过，知道能干什么。

钱 / 关系 / 影响力 / 技能

钱：99 元押金返还 + 「核心贡献伙伴」证书、入门提示词库和 AI 工具清单。

关系：有一些新链接。

影响力：有一点变化。

技能：流量有初步感知，销售试过。

基础能力 + AI能力

基础能力：流量有初步实战，销售做过但量不大。

AI能力：知道AI能干什么，试过但还不太会用。

C

C档·及格

你迈出了第一步，虽然步子不大

你迈出了第一步，虽然步子不大。但任何时候开始都不晚。

做到什么

有间歇性实战

偶尔发朋友圈或私戳

道法术器

道：模糊知道有这么个概念。

术：试过一两次。

器：基本没用上AI。

钱 / 关系 / 影响力 / 技能

钱：早课里的资料 and 工具。

关系：少量新链接。

影响力：几乎没变化。

技能：有一点点感觉。

基础能力 + AI能力

基💎💎💎能力：迈出了第一步。

AI能力：基本没用上。

D档 · 参与

D

你来了，听了很多课，但大部分时间是观众

你来了，听了很多课，但大部分时间是观众。回到之前说的——输入再多，没有输出就不会有任何改变。一步也比零步强，任何时候开始都不晚。

做到什么

主要在听课

少量或没有实战

道法术器

听了，但没实践就没真懂。术器基本没用上。

钱 / 关系 / 影响力 / 技能

认知有提升，但四个维度几乎没有实质变化。知道有这些东西存在，但没长在自己身上。

基础能力 + AI能力

知道有这些能力，但没实战所以没获得。

给自己的问题

你想成为哪个档位的人？给自己定个目标，然后全力以赴。记住——世界上成功率最高的方式，叫做再做一次。

CORE VALUES

真 善 美

我们的商业底线。不是口号，是你能走多远的根基。



真

真实地帮助别人，真诚地推荐好东西。你是在帮朋友，不是在完成任务。做真实的自己，说真话，做真事。



善

利他即利己——这不是口号，是商业的底层操作系统。只有符合最底层的商业逻辑，你才能有更大的上限、更好的未来。



美

让你的行事风格合乎规矩，合乎商业运行的规矩。优雅地做事，有品地成交。美不仅是审美，是做事的方式。

一定不要做的事

- ✗ 不要做损人不利己的事情——有些蝇头小利，你短期觉得「损人利己」了，但长期一定是损人不利己的
- ✗ 你会失去口碑、你会失去信任、你会失去外界对你的评价、你会社会性死亡
- ✗ 不要做歪门邪道
- ✗ 不要急功近利

× 不要畏手畏脚

有勇有谋的人

牛逼的人有勇有谋——既有勇气去实践，又能够用智慧让自己得到好的结果。

有智慧的人，不会被奖励或自己可能得到的东西冲昏头脑，也不会因为畏惧最差的后果而让自己的脚步停下来。

最后一定能成功的人

有勇有谋，敢于去实践，又有智慧的人——他们能够看透问题的本质。

他们能够在实践中不断修正自己，他们能够正确地面对挫折。这 7 天，做一个有勇有谋的人。

底线

以后大家进入到任何团队、任何企业，或者你以后自己创业——我希望你的商业模式也是真善美。因为这符合商业运行的逻辑，也更符合你的价值观。真善美不是口号，是你走多远的底线。