

AI 中场：告别“套壳”幻象，重构不可替代的商业护城河

引言：从技术狂欢到价值清算

AI 行业正经历一场残酷的范式转移。在上一篇文章中，我们已经探讨了华尔街对 AI 领域的资本预警，分析了为什么传统互联网逻辑在 AI 时代系统性失效，以及昂贵的 GPU 是如何从核心资产异化为“资本黑洞”的。

华尔街的转变预示着 AI 已正式从“故事竞争”进入“经营竞争”。当资本市场不再单纯为宏大的技术叙事买单，行业竞争的焦点已从“谁的模型更强”转向“谁能率先建立可持续的价值闭环”。这不仅是技术的优胜劣汰，更是一场关于商业生存本质的硬核清算。

1. 拒绝“薄套壳”：从工具演示转向系统嵌入

目前，大量 AI 原生公司正陷入结构性的生存危机。其症结在于，它们本质上只是“薄套壳”（Thin Wrappers）——在基础模型之上，仅裹着一层简易界面和提示词（Prompt）。这种模式虽然能实现爆发式增长，却极易陷入“增长越快、压力越大”的死亡螺旋：由于缺乏核心壁垒，一旦模型厂商更新功能，这些公司便会被瞬间抹平。

真正的破局点在于实现从“功能演示”向“系统嵌入”的跃迁。AI 产品必须进化为业务流程中不可或缺的“记录系统”（System of Record）。

“AI 公司必须成为一个一旦被拔掉，就会影响组织正常运转的关键节点。只有成为记录系统，才能从可替代的工具转变为底层基础设施。”

只有当 AI 从一个“随时可换”的辅助插件，深度嵌入为企业运营的数字底座时，才能在底层模型不断升级的浪潮中站稳脚跟。

2. 三位一体公式：构建真正的护城河

在模型能力日趋平权化的今天，护城河必须在模型之外重建。一个具备强不可替代性的 AI 企业，必须完成“大脑、记忆、肌肉”的深度整合：

- **AI（大脑）**：基础的处理与推理能力。它是执行任务的起点，但并非竞争的终点。
- **私有数据（记忆）**：这不是公开的通用语料，而是源于业务深处的反馈回路。以法律 AI 为例，其核心壁垒不在于背诵法条，而在于通过记录律师对每一份合同的微调痕迹，学习特定组织的专业偏好，从而变得比通用模型更“懂行”。
- **深度 workflow（肌肉）**：这是产生迁移成本和客户粘性的核心来源。通过打通 CRM、Slack、项目管理等现有系统，AI 深入到协作链条和审批逻辑中。

分析：“肌肉”是防御力最强的环节。如果只有大脑和记忆，数据依然可以被轻易导出；但当 AI 拥有了肌肉，即嵌入了组织的协作习惯，这种“摩擦力”就成了最好的商业保护伞。正如金句所言：“AI

是大脑，私有数据是记忆，深度工作流是肌肉”，三者缺一不可，共同驱动现实业务。

3. 企业定价逻辑的革命：从“卖人头”到“卖结果”

随着 AI 开始实质性地替代人工，传统 SaaS 的“按席位收费”模式正面临逻辑崩溃。对于 AI 公司而言，按席位收费甚至具有“自残性”：因为 AI 的价值正是减少完成工作所需的人数，产品越高效，能卖出的席位就越少。

因此，领先的 AI 企业正在推动定价权的颠覆——从“卖席位”转向“按结果计费”（如完成的工单数量、交付的合规报告等）。

这种转变意义重大：它将高昂的推理成本与明确的业务产出直接挂钩。这不仅能让客户直观感知价值，更能向资本市场证明其单位经济模型的健康性。这种转变证明了：AI 卖的不是技术幻觉，而是确定的生产力。

4. 个人与小团队的生存指南：经营你的“私有花园”

在底层模型不断迭代的冲击下，个人与小团队不应盲目追随特定技术，而应采取更务实的战略：

- **成为“协调者”而非“忠诚者”**：不必绑定在单一模型上，应根据任务需求灵活调用不同模型的长处。
- **深耕具备高溢价的垂直领域**：在法律、医疗、高级设计等领域，人类的“最终签字权”和价值判断仍是核心资产。
- **建立“私有花园”**：彻底告别“按时计费”的旧思维，转而通过 AI 提高产出质量并“按结果收费”。在服务过程中，持续积累独特的数据沉淀和工作流经验。这种私有化的经验积累，是防止自身竞争力被大模型升级一举抹平的唯一防线。

5. 结语：回归商业本质的终局之战

AI 的下半场不再奖励“接入模型的速度”，而奖励“价值闭环的深度”。这是一场围绕经营质量展开的淘汰赛。

未来真正的赢家，是那些能够拥有整个业务过程的人，而不仅仅是拥有模型接口的人。当技术红利最终回归商业本质，所有人——无论是企业领袖还是独立开发者——都必须直面那个发人深省的问题：

“在技术红利消退后，你所创造的价值中，有多少是模型给的，又有多少是真正不可替代的？”