



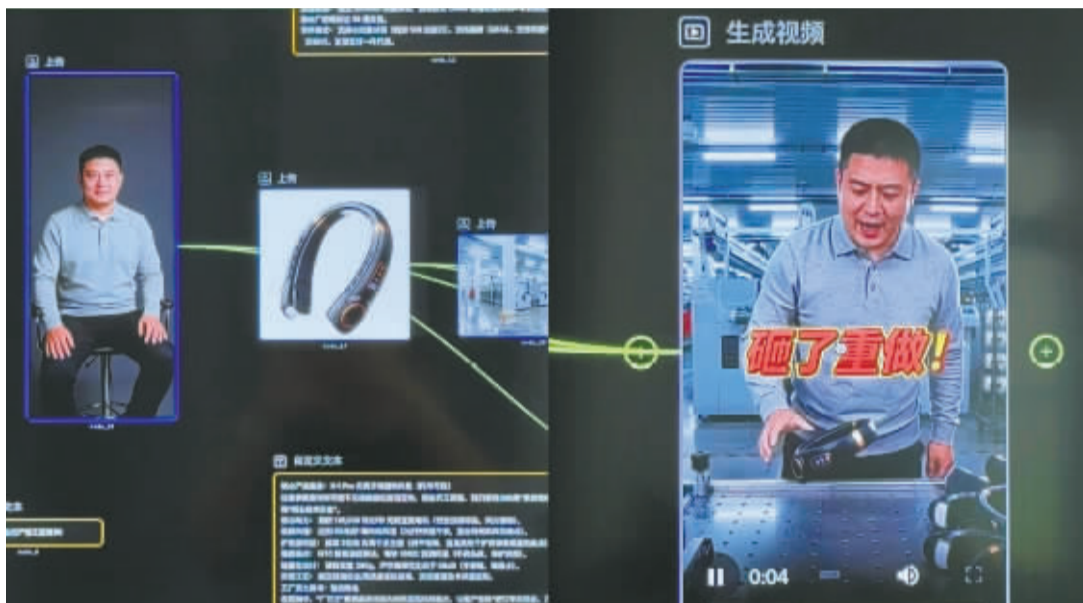
宁波有个 AIGC 创作者“星球”

吸引30多万“超级个体”

当前,AIGC(AI生成内容)行业风头正劲。借助AI工具,普通人也能做出酷炫的“商业大片”。但问题来了:怎样用AI做出更好的作品?作品有了,订单从哪来?

在宁波,一个名为“刺猬星球 super-i”的项目(<https://www.super-i.cn/>)正试图解答这些问题。作为中国上线最早、规模最大的AIGC孵化平台之一,它上线3个月便积累37万粉丝,日活突破20万次。在这里,“超级个体”不仅能将AI工具学以致用,还能接订单赚钱,收获志同道合的伙伴。

这个聚焦AI创意者的“乌托邦”,是怎样炼成的?记者和项目创始人吴群聊了聊。



AI“流水线”批量生产的代言视频。

1 为“超级个体”插上翅膀

吴群是一位衢州籍的“90后”。2013年,他还在浙江万里学院读大三时,便踏上创业之路。受到互联网众包平台“猪八戒网”的启发,他做了一个名叫“找他玩”的项目,为自由职业者搭建接订单的平台。但由于时机未到,一直不温不火。

此后,他辗转尝试网页设计、OKR管理系统搭建、跨境独立站SaaS软件等方向,在试错中不断进行积累。直到2023年ChatGPT的横空出世,让他看见AI大模型撬动行业杠杆的可能。

“起初,我们切入模型预训练‘赛道’,想帮其他行业低成本搭建垂类模型。可AI的迭代实在太快,技术的竞争优势被迅速稀释——它都能自己写代码了,我们再做这些还有什么意义?”吴群说,于是,公司果断调转头,转向内容创作领域。

一方面,这是技术浪潮下的新风口。2025年,以即梦、可灵为代表的AIGC工具,让很多人仅凭一台电脑,就能生成可商用的图片和视频;另一方面,当技术的大门对所有人敞开,如何把它转化为生产力,反而成了最大的信息差。这恰是公司的商机。

因此,“刺猬星球 super-i”平台应运而生。吴群说,“super-i”的本意就是“超级个体”。他希望通过技能培训、工具搭建、订单对接、社群共创,让更多创作者插上AI的翅膀,完成从创意构思、内容生成到商业交付的闭环,真正实现“一人成军”。

“我们的第一件事是业务培训,手把手教用户写提示词、搭 workflow,让他们把AI用起来;第二件事是提供‘Flowpix无限画布’,让用户自由搭建创作流程,让不同的AI工具在‘流水线’上分工协作;第三件事是供需对接,让‘超级个体’承接企业订单。做这些事,我们不抽佣金,只收取平台的会员费。”吴群介绍。

回首往事,吴群不禁感慨:“这些年兜兜转转,好像又回到最初梦想——让个体不再依附于公司,也能凭技术和创意在市场立足。而AI时代的浪潮,终于把这束光照进现实。”



吴群在工作中。

2 在“星球”点亮创意之光

那么,这些“刺猬星球”的“原住民”,都是怎样创作的?

吴群分享平台会员们创作的作品并表示,他们正把创意拆解为“方法论”,让一个人撬动一个团队的“生产力”。

在一条短视频里,一位衣着朴素的制造业老板,抄起自家的产品往下“砸”,嘴里嚷着“根本砸不坏”,为工厂的产品代言。以前,拍摄制作这种视频得花上半天;现在,只需上传老板和产品的照片,通过AI搭建的工作流,一天就能批量生产20多条。

这种“短平快”产品制作的关键,在于把制作过程变成一套固定的“流水线”。吴群说,这些模板对“刺猬星球 super-i”的付费会员开放,消费积分就能使用。而优秀的创作者也可以上架自己搭建的模板,让“猫狗玩玩具”“模特换衣服”的创意,变成一键套用的格式。

除了“跑量”,“刺猬星球 super-i”也提供“精雕细琢”的攻略。它的B站、抖音、视频号等社交媒体积累数十万粉丝,经常分享实操干货——AI听不懂“跳跃10米高”的提示词,但换成“两层楼高”,它可能就秒懂;要给AI约束肤质的提示词,才能避免人物面部油腻……这些巧思,都是提升内容质感的方法。

在吴群看来,AIGC的价值远不止省时省力,还能把“拍不出”的想象变成“看得见”的现实。公司团队操盘过一个案

例:让一位知名球星代言一款饮料。如果请本人实拍,费用将是“天文数字”;现在只需花数十万元的成本,AI就能让球星“出境”。

随着越来越多创作者在平台成长,口碑裂变效应开始显现。目前,“刺猬星球 super-i”已集聚800多名AIGC设计师,孵化40多位OPC创业者。有了坚实的人才基础,企业的需求也纷纷至沓来。宁波本地企业奥克斯、全国知名品牌华为荣耀,都是该平台的合作伙伴。

“在我们的‘需求大厅’,许多‘超级个体’都会贴出简历和样片,明码标价接订单,客单价从几百元至几千元不等。企业无需找广告公司层层转包,就能看到每位创作者的‘底牌’,让他们竞标完成任务,方式更灵活、沟通更直接。”

吴群说,这种“去中间化”的模式,正是“刺猬星球 super-i”想要推动的变革。他认为,AI正在重构公司和个体的关系——未来,企业将在保留核心团队的同时,将大量碎片化、批量化、执行性的设计分包出去,在“云端”调用“超级个体”的能力。

“今年,我们打算多跑跑宁波本地的线下活动,比如NBOPC嘉年华,让更多人了解我们,也希望探索AIGC在跨境电商等行业的应用。”吴群说,这些年,他感受到宁波日益浓厚的IT创业氛围,也加入“多个伙伴”AI社群,和志同道合的人携手同行,“我们愿意一起把宁波的AI落地之路走得更宽。”

5月23日至24日,来NBOPC嘉年华,和“刺猬星球 super-i”创始人吴群面对面交流!

记者 严谨 通讯员 陈家玮 文/摄