

## 从全职宝妈到百万粉丝主理人

宁波90后姑娘的  
OPC之路

宁波  
OPC  
图鉴

一条几十秒的创意文案，经过AI深度加工，就能生成一条百万级浏览量的“爆款”，

顺带还能赚取五位数的广告费；一个灵光一闪的话题，经过播客的集聚放大，就能引发一群人的灵魂碰撞，进而完成流量变现……

这些看似不可思议的故事，正在一位90后新宁波姑娘的身上上演，她就是全网百万粉丝的漫画IP“大拖拉”主理人——李钦圣。

靠着对热点话题的敏锐“嗅觉”和AI工具赋能，她用两个人的工作室，闯出了一条属于“超级OPC”的创业之路。



李钦圣(右)在录制播客节目。受访者供图

## 1 抓住「内容」，才能成为「流量」

2020年3月8日清晨，刚睡醒的李钦圣拿起手机，屏幕上跳出的数字瞬间驱散了她所有困意——前一天发布的一条抖音短视频，一夜之间收获了80多万点赞。

这是她人生中第一个爆款。为了爱情，她辞去了工作，从云南远嫁宁波成为一名全职宝妈。闲暇时喜欢写写画画的她偶然发现，自己十分擅长挖掘女性共鸣话题，能用细腻的笔触写出戳中女性群体的内容。

那条爆款视频为她一夜涨粉4万，也彻底打开了她的自媒体大门。但真正让她坚定走内容创业这条路的，是一个意外发现——自己的原创文案正在小红书上被大量搬运。

“好多博主直接照搬我的内容，一模一样的‘90后宝妈育儿经’，连标点符号都没改。”李钦圣说，这让她第一次清晰地意识到自己内容的商业价值。

当时抖音平台规定，接商业广告必须入驻星图平台，而入驻门槛是10万粉丝。距离基础目标还有不小差距，李钦圣没有急于求成，而是将抖音上已经验证过的优质内容重新整理，以两天一条精品频率同步更新到小红书。

事实证明了她的判断——被搬运最多的内容，在小红书同样获得了爆发式增长。她很快就达成了10万粉丝的目标。

2021年，李钦圣接到人生中第一个商业订单——3000元的袋鼠妈妈妊娠油推广。“我记得非常清楚，那是我靠内容赚到的第一笔像样的收入。”自此，她的广告订单接踵而至，事业进入了快车道。

同年，她拉来擅长漫画制作的亲弟弟入伙，注册成立了自己的公司，正式成为一名OPC(一人公司)创业者。“现在公司就我跟我弟两个人，我负责创意和内容，他负责视觉呈现。”李钦圣说。

经历过文案被大量搬运的阵痛后，李钦圣很早就建立了知识产权保护意识。她为自己的核心IP“大拖拉”完成了全类别商标注册和著作权登记。

截至目前，她已拥有3项原创内容著作权。这套完善的知识产权体系，也为她后续的商业变现和IP衍生开发打下了坚实的基础。

## 2 『从0到年入百万元，我做对了两件事』

2022年，李钦圣实现了年入百万元的目标。但好景不长，2023年到2024年，短视频平台的广告环境发生变化，那两年，她的收入锐减到之前的四分之一，遭遇了严重的事业“危机”。

正是在这个低谷期，她做了两件改变职业生涯的大事——拥抱AI工具、入局播客生态。

“AI工具是去年开始大规模使用的，我的视频数据能火，60%归功于故事，而AI帮我解决了剩下的大部分问题。”李钦圣介绍，从Deepseek到Claude，再到大模型智能体，AI不仅能帮她快速生成文案和脚本，还能制作背景和简单人物，让弟弟的工作轻松了不少。

在她看来，AI在脚本创作上已经能超过人类：“客户发什么东西我都能够承接，他们想要什么我都可以做出来。”

如果说AI是提升效率的利器，那么，播客就是李钦圣打开新世界的钥匙。

2023年，在广告最少的那段日子，她偶然听到“搞钱学姐”播客，听完后兴奋不已。“我也有自己的粉丝群，我也可以上播客。”于是她花钱加入了播客社群，认识了主播并成为嘉宾。这次经历，让她深刻感受到了播客的独特魅力。

“播客就是半个私域，它没有微信那么私密，但又有很强的信任属性。”李钦圣说，听完她播客的人，对她的信任度和了解程度甚至超过了关注她五年的粉丝。

2024年，她推出了自己的第一档播客《不靠脸吃饭》；2025年，她又加入了《搞钱学姐》播客，成为常驻主播；今年，她不仅接了一档女性品牌播客《姐姐好会》，还创办了AI观察类播客《公车站台》。

如今，《不靠脸吃饭》在小宇宙平台已有5000多订阅，其中500多人加入了她的私域社群。“进群率将近10%，活跃度非常高。”播客的变现方式也很健康，通过嘉宾产品的佣金分成，这档节目已经实现了盈亏平衡。

2025年，李钦圣接了近40个广告，再加上播客的额外收入，全年收入再次接近百万元。

## 3 『宁波是我梦开始的地方』

多年的内容积累，让她萌生了出书的念头——把自己的创作内容和想法整理成册。

2023年，李钦圣的首本育儿科普书《从怀孕到育儿，奇奇怪怪的故事增加了》正式出版，短短三天就签售了800本！而后三年，该本科普书已累计售出几十万册，广受读者的欢迎。

有了内容和影响力，越来越多的合作方找到李钦圣，希望能将他们的原创IP形象从线上带到线下。

2024年12月，“大拖拉”首个IP展在苏州落地，展览联合了20位艺术家共同呈现，集中展出了“大拖拉”的IP周边，还同步举行了书籍签售会。该场活动期间，小红书平台相关笔记超过2000篇，总曝光量突破千万。

2025年，“大拖拉”IP进一步拓展至全国6个城市巡回展出，累计曝光超千万人次。

去年年底，李钦圣和弟弟创作的漫画作品还走出了国门，在韩国首尔参加了画展，凭借独特的画风和有趣的故事内涵收获了一致好评。

接下来，他们的作品还计划前往欧洲多国展出，用漫画这种无国界的语言，讲述自己的故事，实现文化“出海”。

“宁波是我梦开始的地方。”李钦圣感慨道，这座城市包容的创业氛围和完善的产业生态，给了她这个外来姑娘无限的可能。“这里有完整的产业链，从AI工具到文创‘出海’，什么都有，对我们这种小团队特别友好。”

5月23日至24日，全省首个NBOPC嘉年华将在宁波软件园举办。李钦圣将带着“大拖拉”IP参展，并举办《不靠脸吃饭》社群首届听友会，和大家分享她作为超级OPC的创业故事与心得。

“我以前对做自媒体有个误解，觉得必须天天出爆款。但现在我明白，做影响力比做爆款更重要。”

李钦圣认为，AI的出现反而让大家更珍惜线下人与人之间的温暖连接。“以前我都是在家等着广告商来找我，现在我要走出去。”她透露，自己正在筹备一个无门槛的免费AI社群，希望打破现有付费社群的壁垒，让更多普通人能享受到AI带来的红利。

记者 施文 通讯员 陈家玮