

在很多社交媒体及电商平台上,经常能看到关于AI课程的信息,一众拥有豪华头衔的“导师”,排着队想帮你驾驭AI,乃至靠AI赚钱,但事实却是——

“自己还没用AI赚钱,却先被网课‘收割’”

本报记者 李昕也

1

市场

各类AI培训课“助你掘金”

王倩倩被“种草”AI宠物猫带货,源于小红书上一条“拟人化猫咪练八段锦”的图文。

这组图像由AI生成,画面中的几只小猫毛色均匀,细腻,眼睛又大又圆,形象非常可爱。拟人化的AI猫咪穿上练功服,像人一样昂首挺胸练起了八段锦。该篇笔记获得了16万的点赞和2.4万的收藏,以及7000多条网友留言,半年涨粉5万多。

得知AI宠物猫账号单条视频几千元甚至上万元的广告报价,这让王倩倩发现了“商机”。她尝试报班学习AI绘画,希望也能赚到人生中的“第一桶金”。

看好AI创业的,还有“80后”陈彬。“博主介绍的AI小说达人让我挺心动。我平时喜欢看网络小说,再加上对AI挺感兴趣,特别想掌握这方面的知识,可自己是个‘小白’,通过网课学习应该会更系统和专业,运用得好没准还能搞个副业。”

与此同时,平台上出现的AI美女主播正通过视频告诉人们:学习AI技术,不用出镜,照样可以带货赚钱。

自去年ChatGPT引爆生成式AI技术大火,到最近OpenAI发布的文生视频模型Sora出圈,与大模型及其应用产品一同爆火的,还有不计其数的AI培训课。这些课程从教人写提示词,到帮人们掌握AI生成小说、插画、漫画、动画、短视频、说唱等多种内容,吸引了众多对此感兴趣却一窍不通的“小白”。

2

亲测

“最后一个名额”永远等着你

3月7日晚上,记者进入了一个讲解AI绘画的直播间。主播先是讲了AI应用的市场前景,然后告诉大家:“你学会AI不仅能超过其他人,还可以用AI来赚钱,比如成为AI小说漫画达人。”

随后,主播介绍,网友不需要直播,也不需要拍视频,更不需要几万元的投入,每天工作1小时,利用智能工具,生成热门小说的原创漫画和文案,整理发布在自己的账号上,在家就可以轻松挣钱。

抖音上有博主做了关于AI宠物猫图文带货的分析,视频里说“10分钟能生成100条,单月涨粉过万”,看得“90后”王倩倩蠢蠢欲动,恨不得立刻开始制作AI小猫赚钱。

交了199元的培训费后,王倩倩发现,很多内容在网上可以免费学,有时甚至会做图了,也不一定能变现,根本没有想象的那么简单。“还没用AI赚钱,自己先被AI网课‘收割’了。”



AI生成的“健身猫”。(资料图)

“我可以教你们爆款小说怎么找,工具怎么用,账号怎么搭建,7天就可独立操作,两周至三周就能有收益……”主播洋洋洒洒讲了20多分钟,就是没有切入正题告诉观众使用什么软件、如何操作,而是不停地列举学员成为AI小说漫画达人获得了多少收入。当有网友迫不及待地询问如何报名时,主播称:“全程一对一指导和答疑,课程原价599元,现在只要299元,名额有限,先到先得!”

过了10多分钟,主播助理给记者发来私信:“同学,看你还没有报名,今天之后再想报名就没有福利和粉丝礼包了,要在学习成本最低的时候抓住机会。”

面对记者“再考虑一下”的回复,这名助理又发来多条信息“轰炸”。“买课后可以赠送1000人粉丝量,每个月轻松赚两三千元一点也不难”“谁先抢到谁就是赢家”“千万不要因眼前的一点困难就放弃了可以改变未来的可能”“只要你愿意迈出第一步,剩下的问题老师会尽力帮你解决”……

第二天,助理再次发来询问信息,记者反问:“不是没有名额了吗?”“考虑到你没抢到名额,老师特意额外给你申请了一个。”该助理回复说。

记者浏览了几个AI课程培训的直播

间,发现主播时不时用“还剩下少数名额”等话来增加消费者下单的紧迫感,像极了大喇叭里“走过路过千万不要错过”的吆喝声。

记者了解到,这些AI“导师”们的路数没有太大变化:先立人设,再追热点,接着灌输焦虑,然后指出一夜暴富的买课路径,靠着打信息差,来“收割”迫切想学AI技术的“小白”。

3

现象

课程“很水”且变现不易

近日,知名博主李一舟借AI概念卖课遭质疑后,相关现象引发舆论广泛关注。用于售卖AI课程的微信小程序“一舟一课”,由于违反相关规定已暂停服务,AI课程也已下架。

曾购买过AI课程的网友称“标价199元的课程,几乎没有有用的东西,到处是进一步诱导付费的暗示”,还有人称“除了年卡费、会员费等收费套路,还有AI类付费社群”“利用AI的概念炒作,觉得是骗子套路”等。

记者发现,许多自称为“AI变现课程”的内容,实际上大多是公开内容,并不能为学习者提供实质性的帮助。比如对AI介绍性文章的摘编、合集,根本不值199元。

“网上的免费课比我这付费课讲得都详细。”王倩倩发现,即使会做图了也不一定能变现,靠AI赚钱没有想象的那么简单。

一位业内人士介绍,学会了AI制作,并不代表就能实现变现。以AI宠物猫为例,做图方法不难学,难的是学会了能否创作出好的内容来吸引流量。AI的确可以代替人类画出精美的画,但具体创作出的动物不可爱、图像是否受欢迎,对作者的审美等素养都有一定的要求。

目前,网上火起来的AI动物大多有一个共同的特性:高度场景化,让人看了之后会产生共鸣,觉得这个猫猫不光可爱,而是“另一个我”。比如辛苦的打工猫、回村的过年猫、在冰柜前犯选择困难症的猫等。人们喜欢这些猫猫,本质上是喜欢它们拟人化后和自己的相似性,因此光会搬运关键词可不行,还要有审美眼光和敏锐度,才能创作出受欢迎的AI宠物猫。

另外,AI宠物猫因为是电子猫,像带货猫粮、猫砂等宠物产品,账号不具有很强的转化能力,效果可能并不理想。这就让厂商投放广告有了局限性,也劝退了很大一部分广告主。

4

分析

焦虑心理让商家有可乘之机

不难看出,AI培训课之所以比较火,很大程度上是利用了人们的焦虑心理。除了“AI不会取代人,但会用AI的人会取代不会用AI的人”这种技术焦虑外,还有很多人想赚钱的焦虑。

32岁的陈佳想学AI的原因,是希望能通过AI把自己的自媒体做起来,而想通过AI写小说、有声书、漫画、影视解说、短视频等副业的人也不在少数。

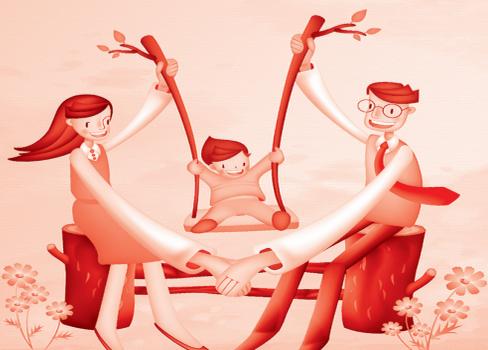
业内人士指出,在新技术或新概念诞生的初期,能够让人获得专业且系统化知识的途径并不多。因此,一些商家会跟着概念热点,利用信息差做知识付费,推出低质量或虚假的产品,以牟取暴利。大家需要保持理性,擦亮眼睛,避免盲目跟风或轻信广告宣传,当心成为“被割的韭菜”。

公益广告

小手拉大手

同创文明城

共筑中国梦



沧州市精神文明建设委员会 宣