

晓天 AI

XiaotianAI

通晓天地

自研国学命理 AI 引擎

天使轮商业计划书

融资 100 万元人民币 · 出让 20% 股份 · 投前估值 400 万 / 投后 500 万

官网: xiaotianai.top

联系人: 喻念 | 微信: 18062024445 | 邮箱: yunian286571362@gmail.com

本文档含商业机密, 仅供投资评估使用, 请勿外传

01 · 一页纸速览

晓天 AI 是一款已上线的 AI 命理解读平台，以自研八字推理引擎为内核，把传统命理转化为人人可用、即时可得的个性化解读服务，并叠加同命盘社交，形成"工具 + 社区"的双轮增长模型。

维度	当前状态
我们做什么	AI 八字解读 + 动态运势 + 同命盘社交，Web 端已上线运营
核心壁垒	自研命理引擎（1700+ 符号 / 120+ 推理流程 / 30+ 轮真人校准迭代），非套壳大模型
已验证进展	已上线并持续迭代；注册用户 177 人；已产生真实付费；付费—解读闭环跑通
本轮融资	100 万元，出让 20%，主要用于组建运营团队、规模化引流与商业变现
资金能撑	至少 12 个月起；产品成熟、毛利约 95%，具备盈利与自我造血能力
团队	独立创始人全栈交付（1 人）：华为 / 博泉哈希背景，AI•区块链•玄学三栖复合 + 多项发明专利；本轮融资即用于组建运营团队



02 · 痛点与市场机会

传统命理的三大结构性痛点

- **不可信**：市场充斥"大师"话术，质量参差、结论随意，用户无法判断真伪，信任成本极高。
- **不可及**：一次线下咨询数百至数千元、需预约、地域受限，绝大多数需求被价格与门槛挡在门外。
- **不可复用**：线下咨询是一次性的，无法沉淀、无法追问、无法随人生阶段动态更新。

AI 让命理第一次可规模化

大模型 + 结构化命理引擎，把原本依赖"人"的稀缺服务变成可标准化、可即时交付、可持续陪伴的数字产品：成本趋近于零、7×24 可得、结论可解释、可随流年动态更新。这是一个被技术重新打开的老赛道。



03 · 市场规模

用 TAM-SAM-SOM 三层拆解目标市场。AI 命理已是高速增长的确定性赛道，以下数据引自艾媒咨询《2024-2025 中国 AI 玄学市场发展研究报告》等公开来源。

层级	定义	规模
TAM 总体市场	中国泛玄学 / 命理 / 情感陪伴消费总盘	互联网泛玄学 / 命理消费千亿级市场（在线玄学年规模约 140 亿美元 / 折合千亿元人民币）
SAM 可服务市场	愿意为线上 AI 命理 / 自我认知内容付费的人群	AI 玄学 / 命理细分市场，2025 年约 120 亿元、年增速 40%+；18-30 岁年轻人占 70%+（艾媒咨询）
SOM 可获取市场	未来 1-3 年晓天 AI 现实可拿下的份额	以"自研引擎 + 命盘社交"差异化切入，未来 1-3 年目标占 AI 命理细分市场 0.1%-0.3%，对应约 1200 万-3600 万元年营收

- **趋势顺风：**年轻人"玄学自救"文化盛行、情绪价值消费崛起、AI 应用渗透加速，三股力量叠加。
- **需求高频且长周期：**命理不是一次性消费——每逢流年、转折、焦虑期都会复访，天然具备复购与陪伴属性。

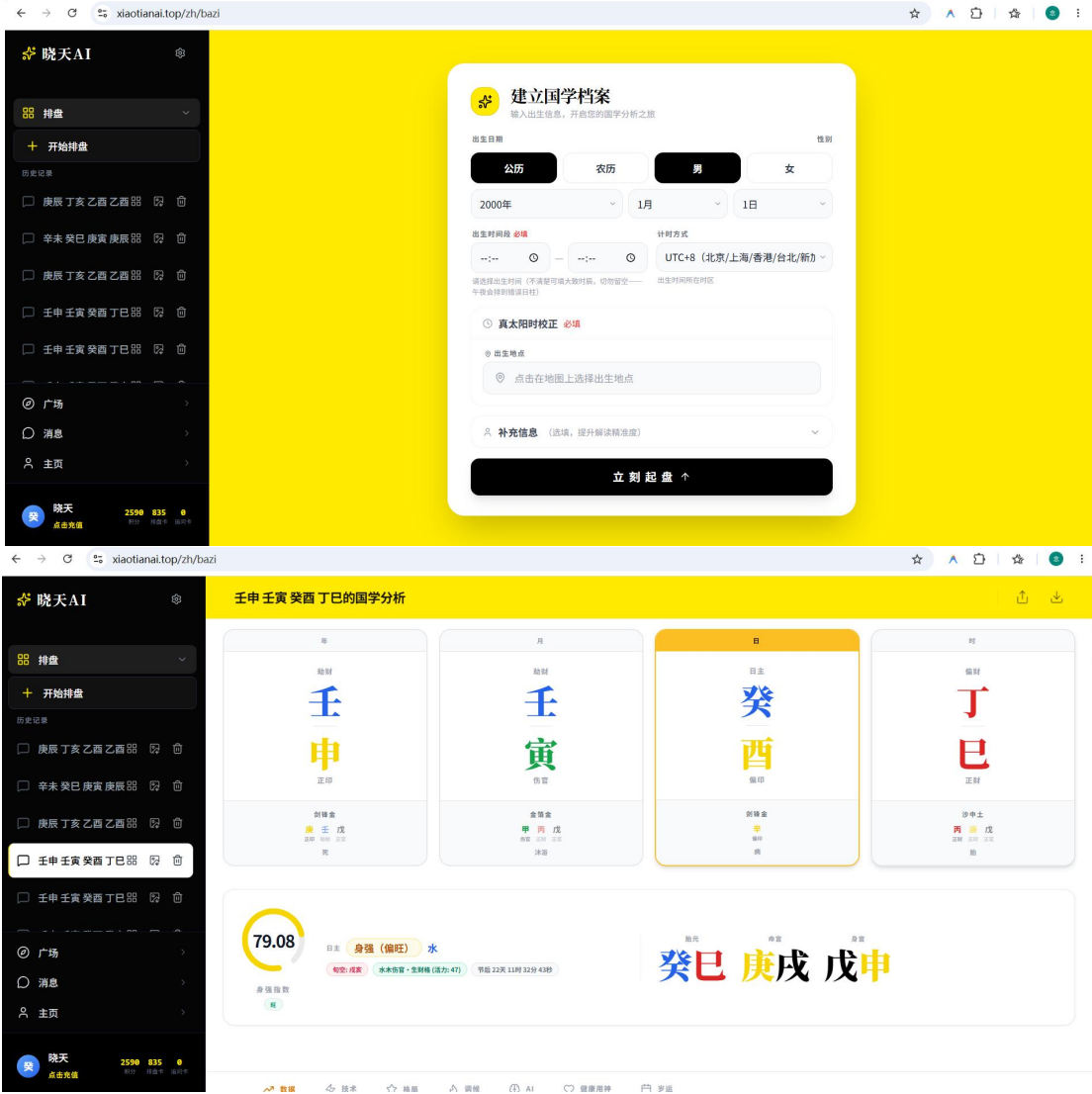


04 · 产品与解决方案

晓天 AI 已上线完整产品，核心是"排盘即得深度解读，追问即得个性陪伴"，并向社交延展。

核心功能矩阵

模块	用户价值
AI 首问解读	输入生辰即生成结构化命盘 + 多维度深度首读，替代一次线下咨询
AI 追问对话	就任意人生问题（事业 / 婚姻 / 财运 / 健康）持续追问，像随身命理顾问
动态运势	按大运 / 流年 / 流月 / 流日动态推演，趋势图可视化，随人生阶段更新
命盘社交	同八字 / 同日主 / 同格局分层圈子 + 广场动态 + 缘分匹配，形成社区网络
分享与增长	脱敏分享卡 + 贵格百科 SEO 页，天然自带传播与获客入口

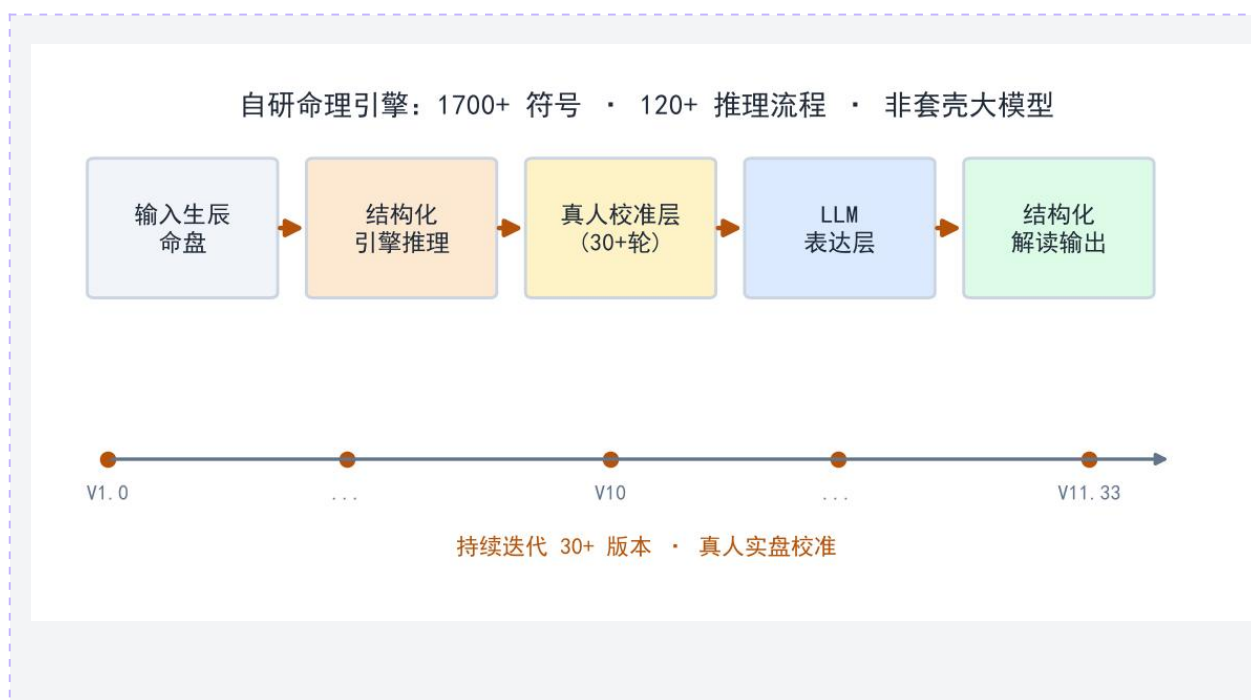


05 · 技术壁垒

市面多数"AI 算命"是给大模型套一个提示词，结论随机、无法校准、极易被复制。晓天 AI 的核心资产是一套自研的结构化命理推理引擎。

引擎为什么难以被复制

- **结构化规则引擎，非套壳：**自研引擎沉淀 1700+ 命理符号、4300+ 关系、120+ 条推理执行流程，命理逻辑由确定性代码承载，大模型只负责表达，结论可解释、可复现、可校准。
- **30+ 轮真人校准迭代：**引擎经历数十个版本持续打磨（用神判定、格局、调候、刑冲会合、动态运势等），每一版都用真实命例回归验证，形成"越用越准"的护城河。
- **工程化质量保障：**数百个自动化测试 + 行为开关 + 命理不变式校验网，保证每次迭代不破坏既有准确度——这是竞品难以短期追上的工程壁垒。
- **数据飞轮：**用户真实反馈 → 引擎校准 → 解读更准 → 口碑与复购提升，形成自我强化循环。

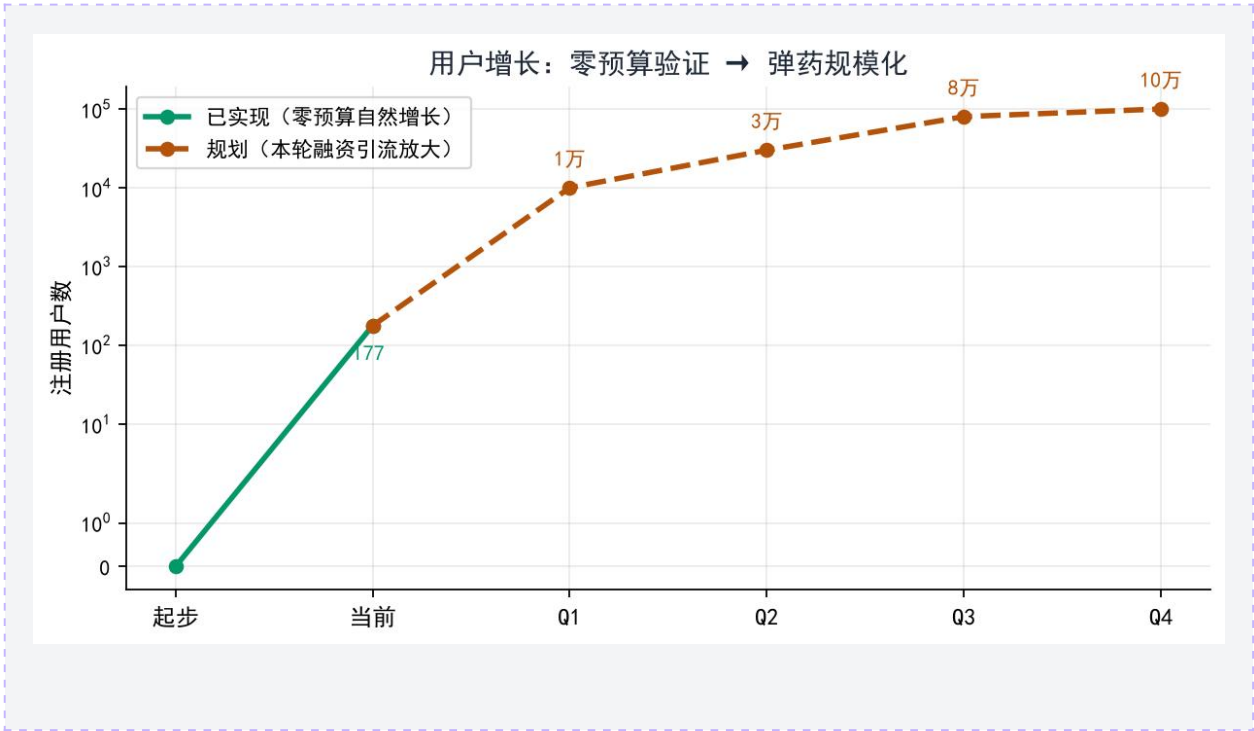


06 · 已验证的进展 (Traction)

天使轮的关键不是营收绝对值，而是“闭环已跑通”——产品能上线、用户会注册、有人愿付费。这三点 晓天 AI 均已验证。

关键指标	数值	说明
注册用户	177 人	零市场预算下的自然增长
累计付费	359 元	验证真实付费意愿，非补贴刷单
付费转化率	16 / 177 ≈ 9.0%	零市场预算下的自然转化，显著高于行业早期 3-5% 水平
客单价 / ARPU	单次排盘 9.9 元 / 追问 2 元	付费用户 ARPU ≈ 22.4 元 (359÷16)，存在复购与多次追问
产品成熟度	已上线持续迭代	引擎迭代 30+ 版本，功能完整

说明：359 元的意义在于“付费闭环已被真实用户走通”。融资正是为了把已验证的闭环，用运营与流量放大。 值得注意的是，付费用户人均消费 22.4 元 ≈ 2.3 次单次解读——用户并非一次性尝鲜，而是持续复购与追问，闭环具备真实黏性。



07 · 商业模式

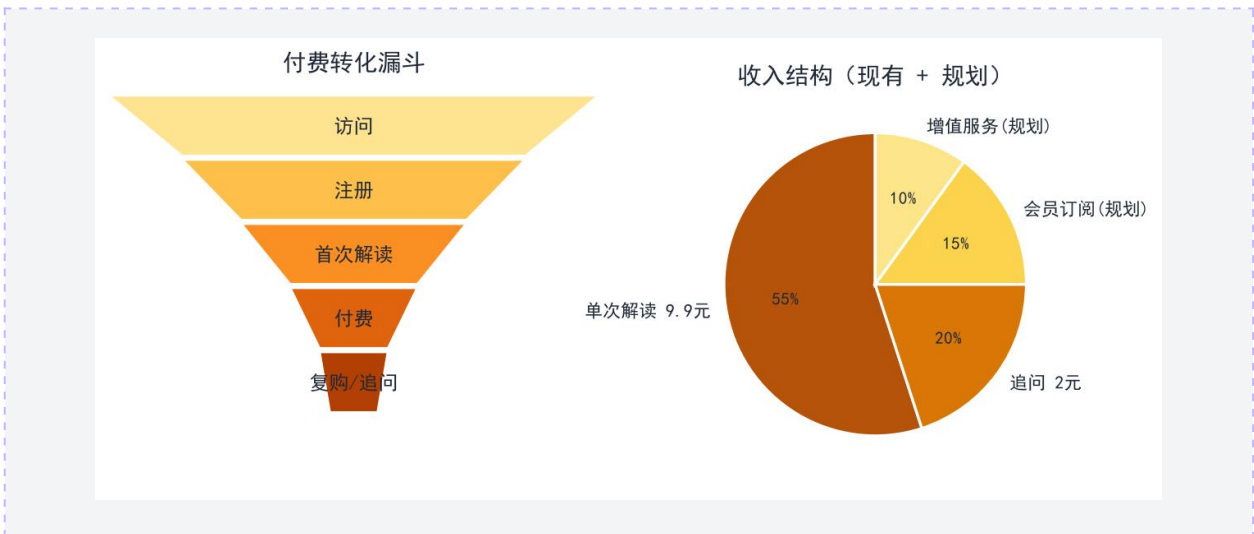
收入结构

变现方式	形态	状态
积分 / 付费解读	注册赠免费额度；单次排盘 9.9 元、追问 2 元	已上线，已产生真实付费
会员订阅	包月 / 包年解锁高级功能与不限次追问	规划中：包月 / 包年解锁不限次追问
增值服务	深度报告 / 择日 / 合盘 / 专项分析（问答免费、增值付费方向）	规划中
社交衍生	缘分卡、社区增值、商城积分赠送等运营玩法	规划中

单位经济模型（Unit Economics）

- 获客成本 CAC：效果广告口径下注册用户约 4–6 元；叠加内容 SEO 与产品自传播的免费流量，综合获客成本更低。
- 用户价值 ARPU / LTV：现有付费用户首单 ARPU ≈ 22 元；会员订阅上线后转为可复现的经常性收入，配合约 95% 毛利持续拉高 LTV。
- 毛利率：约 95%。单次解读的 token 成本不足 0.1 元，叠加少量服务器成本即为全部边际支出（不含市场引流费）；产品已成熟，天然具备盈利能力。

LTV / CAC 路径：当前为获客验证期，付费以单次解读为主。会员订阅上线后，收入由一次性转为经常性，叠加约 95% 毛利与内容 SEO / 自传播带来的低成本流量，驱动 LTV/CAC 转正并持续走高——这正是本轮融资“先放大验证过的获客闭环、再以订阅沉淀 LTV”的核心逻辑。



08 · 竞争格局

我们和别人有什么不同

对比项	传统命理 App	通用 AI（如通用聊天机器人）	晓天 AI
结论准确度	规则老旧 / 静态查表	无命理内核、易幻觉	自研引擎 + 30+ 轮校准
个性化与追问	弱	泛泛而谈	基于真实命盘深度追问
动态更新	几乎没有	无	大运 / 流年动态推演
社交网络	几乎没有	无	同命盘分层社区
壁垒	内容同质	无护城河	引擎 + 数据飞轮 + 社区

- **对通用大模型：**我们有确定性命理内核，结论不飘、可校准、可复现。
- **对传统命理 App：**我们有 AI 表达力、动态运势与社交网络，体验代差明显。



09 · 增长策略

本轮融资的核心投向。当前 177 用户为零预算有机增长，验证了产品与付费；下一步是把增长引擎装上。

三级增长飞轮

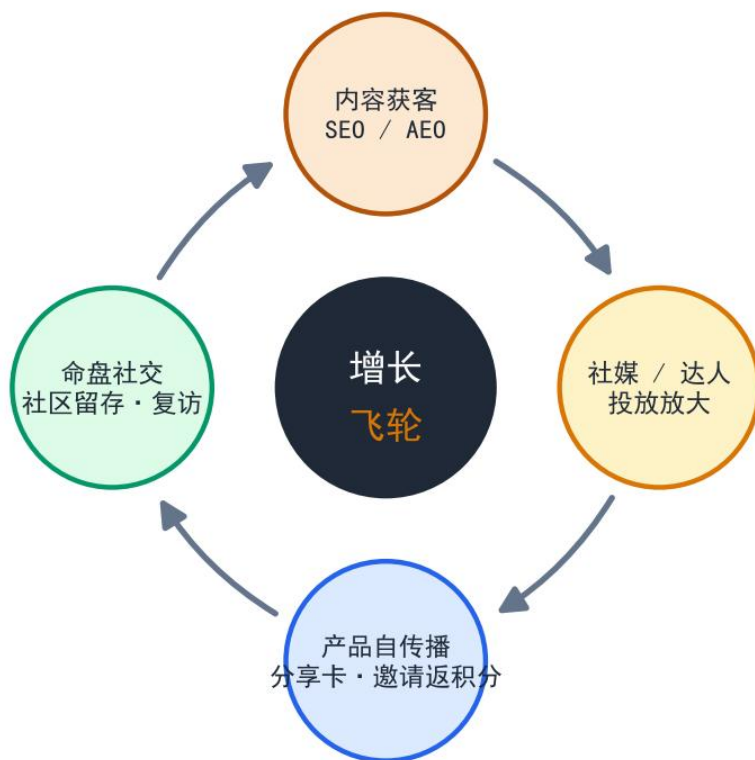
- **内容获客 (SEO / AEO)**：贵格百科、命理知识库、AI 搜索优化已具基础，持续放大自然流量。
- **社媒与达人投放**：小红书 / 抖音 / B 站等平台，玄学内容天然高传播，测试可复制的投放模型。
- **产品自传播**：分享卡、缘分卡、邀请返积分，把每个用户变成获客节点。
- **社区留存**：同命盘社交提升留存与复访，降低对持续投放的依赖，拉高 LTV。

双轨市场策略 (Go-to-Market)

国内为前期重点：国学 AI 当前可行，面向庞大的国内年轻用户基数与已验证的付费需求；以"国学 / 传统文化 / 自我认知"定位在合规框架内稳健运营，将政策边界作为主动管理项（"国学"定位即合规抓手）。

海外华人同步拓展：北美 / 欧洲 / 港澳台 / 东南亚华人社群，付费力强（外币结算 ARPU 更高）、AI 原生命理蓝海、对中华优秀传统文化情感认同强，契合"东方玄学出海"确定性趋势，与国内市场形成双轮驱动。

获客增长飞轮：每个用户都是获客节点



10 · 融资与资金用途

融资要素	内容
融资金额	人民币 100 万元
出让股份	20%（可依投资额与资源协商）
投前 / 投后估值	投前 400 万 / 投后 500 万元
资金用途	组建运营团队、规模化引流获客、商业变现体系搭建
预计 runway	至少 12 个月；产品已成熟、毛利约 95%，具备自我造血能力，实际可支撑更久

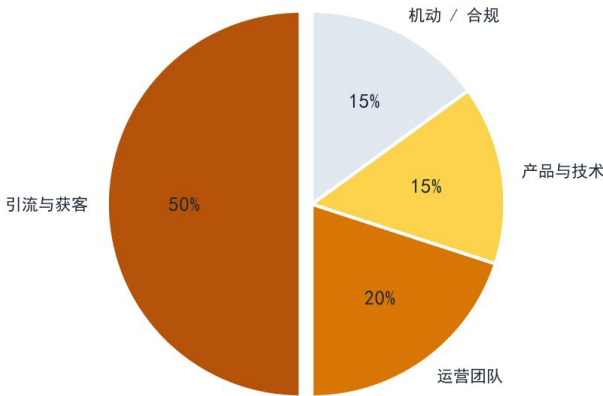
资金分配（建议，可调）

用途	占比	说明
运营团队组建	20%	不超过 3 名运营（客服 / 推广 / 市场），月薪约 5000 元 + 绩优股权激励；配合 AI 生产宣发素材，人力精简高效
引流与获客	50%	本轮增长核心：效果广告投放 + 内容 / 达人合作，规模化拉新（引流至少占一半）
产品与技术	15%	服务器与算力（token 成本极低）、功能迭代与基础设施
机动 / 合规	15%	乡镇办公、杂项 ≤3000 元/月；备用金与合规成本

里程碑（钱花完要达成什么）

- 12 个月目标：注册用户 10 万、付费用户 6000、月流水约 13 万元（年化约 158 万元）；跑通规模化获客与会员订阅模型，为 A 轮估值奠定数据基础。

100 万元资金用途分配



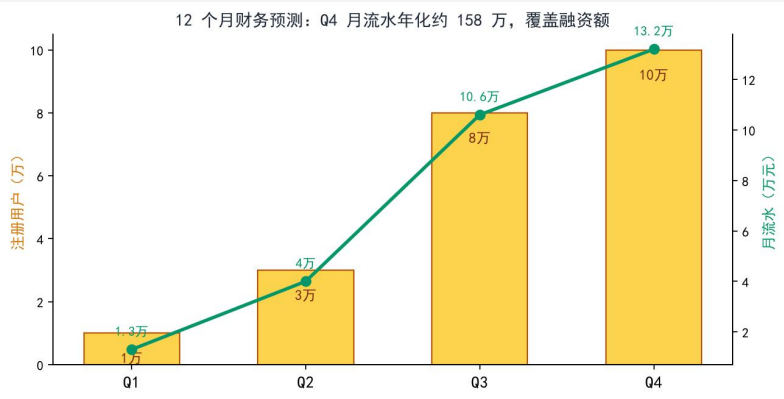
引流至少占一半 · 运营精简（≤3人）· 毛利约 95% 具自我造血

11 · 财务预测

以下为未来 12 个月关键指标目标（规划值）。用户目标建立在“零预算已跑出 177 付费用户”的自然增长底子上，叠加本轮引流弹药规模化放大。

核心假设：付费转化率按 6% 保守测算（低于当前 9% 自然转化，为投放流量预留安全垫）；付费用户月 ARPU 约 22 元（含会员订阅与追问复购）；获客成本 CAC 4-6 元，与 50 万引流预算相匹配。第四季度月流水约 13 万元、年化约 158 万元，已覆盖本轮融资额，具备盈亏平衡与自我造血能力。

指标	Q1	Q2	Q3	Q4
注册用户	1 万	3 万	8 万	10 万
付费用户	600	1,800	4,800	6,000
月流水（元）	约 1.3 万	约 4 万	约 10.6 万	约 13.2 万
获客成本 CAC	4 元	5 元	5.5 元	6 元



12 · 风险与应对

政策与合规风险：以"国学 / 传统文化 / 自我认知"定位在合规框架内运营，内容持续合规化打磨；国内为重、海外华人市场同步，形成对冲。

单一创始人风险：产品从 0 到 1 已由创始人独立跑通，验证全栈执行力；本轮融资即组建运营团队，并以绩优股权激励绑定核心成员。

获客与增长风险：177 付费用户为零预算自然增长，已验证有机获客能力；付费投放是"放大器"而非从零对赌，约 95% 毛利提供充足试错空间。

竞争风险：自研引擎 + 数据飞轮 + 命盘社交构成多层壁垒，显著区别于套壳大模型与静态命理 App，竞品短期难以复制。

13 · 团队

天使轮"投入"重于"投项目"，本页务必写实、突出与项目的匹配度。

成员	角色	背景亮点
喻念	创始人 / CEO（全栈）	1992 年生，武汉理工大学计算机硕士；曾任职华为、博泉哈希；AI•区块链•玄学三栖复合背景，持多项发明专利；独立完成产品从 0 到 1（自研引擎 / 后端 / 前端 / 运营）
运营负责人（拟招）	内容运营 / 用户增长	本轮融资到位后组建，负责内容生产、渠道投放与用户增长
社区 / 商务（拟招）	社区运营 / 商业化	本轮融资到位后组建，负责社区活跃、达人合作与增值变现

顾问 / 外部支持：计划于本轮融资到位后引入命理专家与增长 / 出海顾问。

14 · 愿景与联系方式

让每个普通人，都能用一部手机读懂自己的命运脚本，并找到同频的人。

晓天 AI 要做的不只是"算命工具"，而是以命理为入口的自我认知与同频社交平台——从工具，到陪伴，到社区。

诚邀试用：欢迎投资人及身边亲友，用您自己的生辰亲自验证晓天 AI 对您过往与当下的研判。若连您自己的前后事都算不准，这个项目就不值得投——我们的底气，正源于此。

联系方式	
项目	晓天 AI (XiaotianAI)
官网	xiaotianai.top
联系人	喻念
电话 / 微信	18062024445 (微信同号)
邮箱	yunian286571362@gmail.com

感谢您的时间。期待与您一同，把这件事做大。