

经营蓝宝书

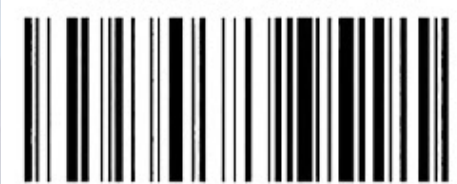
GROWTH

MAMA

NO.6 APR. 04/2026 4月刊

每种问题 都有答案
ALIMAMA OPERATION NOTE

ALIMAMA-2026-001



AI驱动下四大经营新变革

Four Major AI-Driven Transformations
in Business Operations

VENTIX

蓝宝书的超级制作人谈AI

The Super Producer of the Operations
Playbook Weighs In on AI

最深刻的变革，往往不是那些喧嚣的口号，而是那些悄然
融入日常、直至不可或缺的改变。

《硅星人》主编



——王兆洋

“2026年，
AI彻底走出对话框，
一个由AI重塑的新商业系统正在所有人眼皮底下诞生。
它撕裂着固化的格局，
也给电商领域带来许久未见的活力。”

新的交互、从未被挖掘的匹配方式和肉眼可见的新需求都给品牌和商家经营带来巨大机会。阿里妈妈正处在这种转变的一线，对于想要更好抓住这场AI电商变革机遇的人们，本期蓝宝书将是一份难得的全面指南。

目录

CONTENTS

PART 01

时代前瞻：AI心智全面刷新，从前沿概念到生活落地

① 社会全民心智AI化：从“未来概念”到“生活刚需”	04
② 消费决策链路缩短：从“AI助理”到“AI主理”	05
③ 商业经营范式重塑：从“流量运营”到“意图预判”	06
④ 意图增量红利涌现：四大变革催生增量红利	07

PART 02

趋势洞察：AI驱动下的四大新变革

① 变革一：因AI更懂你	09
——AI挖掘意图背后的隐性需求，将消费人群的隐性偏好直接转化为可精准触达的全新增量人群	
② 变革二：有AI有新机	13
——AI成为新消费雷达与爆品孵化器，把那些难以名状的感觉变成下一个爆品	
③ 变革三：创意AI出圈	16
——创意不再是少数人的灵光一现，而是量身打造能引发深度共鸣的沟通场景	
④ 变革四：AI投未来式	20
——商业经营的竞争，已从争夺“当下”的购物车，提前至抢占“未来”心智	

PART 03

经营实践：AI万相首次落地618，多Agent协同发掘生意新增量

① 四大变革背景下的AI万相经营新思路	22
② 把握黄金投资期：稳抓趋势新机30天投资窗口，用好“AI万相”新路径激活生意蓝海	23

时代前瞻

AI心智全面刷新，从前沿概念到生活落地

- ① 社会全民心智AI化：从“未来概念”到“生活刚需”
- ② 消费决策链路缩短：从“AI助理”到“AI主理”
- ③ 商业经营范式重塑：从“流量运营”到“意图预判”
- ④ 意图增量红利涌现：四大变革催生增量红利

PART 01

I 社会全民心智AI化：

#01

从“未来概念”到“生活刚需”

- AI已完成全民范围的“心智祛魅”，从少数人的话题变为多数人的日常工具，深刻地嵌入到社会肌理之中。

“交互的日常化：AI已成为新型“通用语言”

AI不再是需要学习的技术，而是一项日常的交互方式。人们通过自然语言与AI对话，解决从工作报告到生活食谱的各类问题。

“能力的平权化：“专业级”的审美和判断力已渗透日常消费

过去专属于领域专家的能力，如编程、绘图、数据分析，正通过AI工具被“平权”给每一个普通人。

“信任的基石化：“AI懂我”的信任感已确立

随着AI推荐算法在多领域的长期成功验证，社会大众对「AI比我更懂我」的信任感已基本建立。这种信任感，正是AI能够在更复杂的消费决策中扮演关键角色的基石。

I 消费决策链路缩短：

#02

从“AI助理”到“AI主理”

- 消费人群向AI让渡决策权，消费链路被极致缩短，从繁琐的研究过程变为高效的方案确认。

“ AI是需求的“翻译官” ↙

消费人群不再需要将自己模糊的感觉转化为具体的搜索词，AI能直接“翻译”模糊的情感和场景需求，直生成完整商品解决方案



“ AI是信息的“精炼师” ↙

AI改变了信息获取方式，从“需要筛选的海量信息”变为“精炼结论的提炼直出”，大幅降低了消费人群的信息处理成本



“ AI是场景的“策划师” ↙

消费行为从单品购买转向场景采购。AI能够扮演生活策划师的角色，主动打包并推荐跨品类的商品组合，让消费成为一种“一站式”的采购体验



I 商业经营范式重塑：

#03

从“流量运营”到“意图预判”

- 经营的本质从被动承接需求的“流量运营”，升级为主动预测需求的“意图预判”，核心战场转向AI系统内的“心智预占”。

商家关注点趋向

更精细的意图

Before：关注笼统的UV/PV



After

关注每一个由AI识别出的、具象化的消费意图，并为意图准备好对应的货品和内容

品牌竞争向“意图

萌芽期”提前

Before：依据用户搜索结果页进行推荐



After

在用户意图萌芽期，如刚产生某个念头时，AI就已经捕捉到信号并开始进行“前置种草”

货品价值的AI可读化

Before：货品上新需“上架-测图-推广”



After

商家必须思考如何让自己的货品能被AI“读懂”，能优先“想到”并“选中”你的产品

四大变革催生增量红利

- 在“意图预判”的商业新范式下，AI成为了发掘“意图增量”的核心引擎。它所创造的，不仅是效率的提升，更是全新的价值发现，为消费者人群和商家双方都带来了前所未有的增量红利。

“对消费人群来说，AI是自我探索的“镜像”与灵感迸发的“外脑”

AI如同一面智能的镜子，能将消费人群无意识的浏览、点赞行为，精准翻译为自己都未曾察觉的深层渴望。它让你看见一个更值得被满足的“隐形自我”，从而更了解自己。

AI更是一个“灵感外脑”，它打破固有的经验边界，提供超越期待的解决方案。它给出的不再只是索要的答案，而是可能从未想过但更需要的惊喜，极大丰富了消费的可能性。

“对商家来说，AI是趋势洞察的“雷达”与增长破圈的“引擎”

对于商家，AI既是洞察趋势的“雷达”，又是驱动增长的“引擎”。它可将全网细微的消费信号放大为清晰的“细分场景”商机，助你抢先布局趋势货品；更关键的是，它能打破传统人群标签，基于深层动机为你挖掘出“意想不到”的增量客群，最终帮助商家实现从“品类内卷”到“精准破圈”的战略跨越。

AI趋势下的四大新变革



催生



新的意图

烈日防护盾、冰感养生局、情绪调色盘、心意仪式感.....



新的人群

轻盈凉感防晒、天然轻负担饮食、甜酷少女叙事、全龄段功能补充.....



新的货品趋势

抗老防晒霜、0糖0卡气泡水、浮雕压花眼影、抗老护肤礼盒.....



新的创意营销

虚拟代言人、沉浸式在地体验、VR交互、品牌虚拟空间.....

解法



万相智识

万相智品

万相智造

万相智投

趋势洞察

AI驱动下的四大新变革

① 变革一：因AI更懂你

--AI挖掘意图背后的隐性需求，将消费人群的隐性偏好直接转化为可精准触达的全新增量人群

② 变革二：有AI有新机

-- AI成为新消费雷达与爆品孵化器，把那些难以名状的感觉变成下一个爆品

③ 变革三：创意AI出圈

--创意不再是少数人的灵光一现，而是量身打造能引发深度共鸣的沟通场景

④ 变革四：AI投未来式

--商业经营的竞争，已从争夺“当下”的购物车，提前至抢占“未来”心智

PART 02

- AI挖掘意图背后的隐性需求，将消费人群的隐性偏好直接转化为可精准触达的全新增量人群。

“趋势解读：

- ◊ AI如同一位心灵捕手，能穿透你行为的表象，精准捕捉并“翻译”出你内心深处连自己都未曾清晰言说的渴望。它将你深夜里无意识的浏览、碎片化的点赞，解码为用户的精准意图。
- ◊ 对于商家而言，增长的逻辑将被彻底改写：借助AI智识，你可以从“大海捞针”式的宽泛营销，升级为对“灵魂伴侣”般的精准对话，将广阔的隐性需求蓝海，直接转化为可被触达、可被激活的全新增量人群。



“ 618期间商家需关注以下高增长意图趋势：

高增长意图趋势：烈日防护盾

意图捕捉

- 1. “马上就要去海边了，有没有那种穿上就凉快、还能全面防晒的面罩和衣服？”
- 2. “骑车上下班太阳太毒了，求推荐一款透气性好、不闷汗的硬核防晒装备。”

必投人群包

- #轻盈凉感防晒#
- #夏日透气生活#
- #温和低刺激亲肤配方#
- #清凉科技体感#



高增长意图趋势：冰感养生局

意图捕捉

- 1. “夏天没胃口，有没有那种口感冰凉、低卡又健康的零食或饮品推荐？”
- 2. “最近吃冷饮太多肠胃不舒服，有没有适合夏天的益生菌或酵素可以调理一下？”

必投人群包

- #天然轻负担饮食#
- #即食养生轻滋补#
- #控糖健康派#



高增长意图趋势：情绪调色盘

意图捕捉

- 1. “夏日妆容求推荐水光感和蜜桃色系的美妆单品”
- 2. “手机壳看腻了，想换一个夏天清新的婴儿蓝或碎花配色，最好还要防摔的。”

必投人群包

- #甜酷少女叙事#
- #多巴胺色彩表达#



高增长意图趋势：心意仪式感

意图捕捉

- 1. “母亲节快到了，想送妈妈一套既健康又有面子的礼物，要有仪式感。”
- 2. “520要给女朋友准备惊喜，有什么显心意的护肤品或礼盒推荐？”

必投人群包

- #全龄段功能补充#
- #抗初老紧致塑颜#
- #即食养生轻滋补#



高增长意图趋势：夏日视觉宣言

意图捕捉

- 1. “最近很流行Capri裤，该怎么搭配？”
- 2. “去海边度假，想要一套拍照出片、既有松弛感又能遮肉的穿搭。”

必投人群包

- #甜酷少女叙事#
- #多巴胺色彩表达#
- #结构塑形显瘦#



高增长意图趋势：山野进阶探索

意图捕捉

- 1. “想尝试越野跑，需要那种超轻量且防滑好的专业装备，有推荐吗？”
- 2. “两天一夜的露营，我需要带什么装备能保障我的睡眠？要轻量化的。”

必投人群包

- #轻量化速搭出行#
- #全地形防滑越野#
- #运动健康监测#
- #山系户外机能#
- #轻盈凉感防晒#



高增长意图趋势：微气候管理

意图捕捉

- 1. “天气太热了，凉感的床单被套哪种材质睡着最舒服？”
- 2. “哪种空调夏天制冷效果好又不费电”

必投人群包

- #智能静音科技#
- #智能温控体验#



高增长意图趋势：萌娃野行记

意图捕捉

- 1. “宝宝夏天皮肤娇嫩，夏天出门玩买童装既要防晒，又要速干透气，有什么品牌推荐？”
- 2. “想给孩子准备一个夏日户外玩水包，里面应该必备哪些防护用品？”

必投人群包

- #儿童思维与情商发展#
- #儿童感统与家庭共练#
- #便携出行收纳#
- #轻盈凉感防晒#
- #清凉科技体感#



*投放路径：推荐人群可以通过达摩盘「26年行业趋势赛道人群」标签进行圈选

“

AI万相解法：万相智识

路径1-洞察：

AI分析种子人群的意图和行为，发现其跨品类关联。

路径2-生成：

自动聚类并生成全新的、可投放的增量人群包（如“身心焦虑下的整体健康追求者”）

路径3-触达：

商家可直接选择新人群包进行投放，实现精准破圈



I 变革二：有AI有新机

#02

- AI成为新消费雷达与爆品孵化器，把那些难以名状的感觉变成下一个爆品。

“ 趋势解读：

- ◊ AI是新消费趋势的超级雷达与孵化器，它能敏锐地捕捉到全网正在萌芽的、有趣的细分需求，并将那些曾经难以名状的感觉，解构为清晰可执行的产品蓝图。它让爆品的诞生不再是偶然的灵感迸发，而是一场可被预测和加速的科学实验。对于商家，这意味着可以告别拍脑袋式的产品开发，提前洞察并验证哪个“新物种”最能拨动消费人群的心弦，从而精准地将资源投向下一个趋势爆品。



“ 618期间商家需关注以下高增长货品趋势：

AI洞察显示，消费人群正积极为“高精度”的感官体验买单。以下货品趋势是618期间值得重点布局的“价值增长点”：



“ AI万相解法：万相智品

路径1-挖掘：

AI抓取社交平台趋势词，发现高增长的细分市场机会

路径2-验证：

利用智能测款功能，用小预算快速测试新品与卖点，筛选潜力股

路径3-放大：

基于数据，明确最具爆品潜质的单品，在618集中资源推广



- 创意不再是少数人的灵光一现，而是量身打造能引发深度共鸣的沟通场景。

“ 趋势解读：

- ◊ 创意不再是少数天才的灵光一现，而是AI驱动的规模化精准破圈。你的消费人群，可能既是硬核的“户外玩家”，也是精致的“咖啡品鉴师”。AI能洞悉复合人设，并打破两者间的创意次元壁。
- ◊ 对于商家，这意味着“出圈”拥有了全新的方法论：借助AI智造，你能为每一个独特的复合人群，量身打造能引发深度共鸣的沟通场景。



“ 高增长意图趋势下，商家需关注的创意表达：

● 烈日防护盾

将功能参数转译为「可以穿戴的清凉皮肤」

Before：强调产品参数



After

深化你的感受

模特走在刺眼的阳光下，穿上防晒衣的瞬间，周围的光线经由AI特效处理，变得如穿过树叶缝隙般柔和、斑驳。整个世界都变得清凉而温柔



● 冰感养生局

将低卡/0糖的功能卖点，转译为「放肆享乐的无罪金牌」

Before：强调产品配料



After

消除内心纠结

用户想吃冰淇淋时，脑中出现代表“食欲”的小恶魔和代表“负罪感”的小天使。当这款“0腹担”的健康冰品出现时，小恶魔和小天使竟握手言和，一起愉快地享用



● 情绪调色盘

将色彩参数，转译为「一键加载的夏日限定好心情」

Before：强调配色展示



After

介绍情绪的变化

创意主角身处灰色、沉闷的办公室，当她拿起一支蜜桃色唇釉，轻轻一点整个世界切换为充满阳光的夏日桃园



● 心意仪式感

将送出一份礼盒的动作，转译为「替你说出那句没说出口的爱」

Before：强调礼物价值



After

翻译内心潜台词

画面是送礼的瞬间，如送妈妈一套抗老面霜，但通过文案翻译内心潜台词：妈妈，我想让时间走得再慢一点



夏日视觉宣言

将衣服的物理属性，转译为「一套可以随时切换的个性人设」

Before：强调穿搭教学

山野进阶探索

将专业装备的功能升级，转译为「山野权限的全面解封」

Before：强调装备细节

微气候管理

将一台电器的独立运行，转译为「一个隔绝外界纷扰的舒适结界」

Before：强调机器运作

萌娃野行记

将防护童装，转译为「一套赋予孩子探索勇气的“硬核软甲”」

Before：强调安全防护

After

人设切换体验

用户站在屏幕中央，左侧滚动着不同“人设卡牌”：[松弛感学姐]、[复古甜心]、[街头酷盖]。当她选中一张卡牌，AIGC会立刻为她“穿”上对应的服饰和匹配的场景



After

释放你的全部潜能

一个户外新手的“技能树”上，夜间露营、雨中徒步、长途穿越等高级技能都是灰色的。当他换上轻量化帐篷、三合一冲锋衣后，这些技能图标被AI特效逐一点亮



After

构筑你的安心结界

主角拖着疲惫的身体回到家，关上门的一刹那，家中的凉感床品、循环扇、新风空调同时亮起微光，AI特效生成一个蓝色的、半透明的能量罩将整个家包裹起来，隔绝了窗外的炎热与喧嚣



After

点燃孩子的探险梦

当父母给孩子穿上防蚊裤、防晒衣、溯溪鞋时，AIGC将每一件装备都变为一套酷炫的探险家铠甲。孩子穿戴完毕，化身小勇者，自信奔向自然



“ AI万相解法：万相智造

路径1-关联：

AI发现核心人群的复合偏好，如露营人群也爱手冲咖啡

路径2-生成：

AIGC能力自动生成复合场景的创意素材

路径3-破圈：

将推广精准匹配给具有关联偏好的其他品类人群，获得意外增长



- 商业经营的竞争，已从争夺“当下”的购物车，提前至抢占“未来”心智。

“趋势解读：

- 商业经营的竞争，已从争夺“当下”的购物车，提前至抢占“未来”的心智。AI正在成为消费人群预演未来生活的“沙盘”，无论是装修、备婚还是育儿，重要的消费决策都在数月前就已开始萌芽。AI能比商家更早地识别出这些“未来的种子”，并开启长线的培育。
- 商家经营思维必须切换到“未来式”：通过万相智投，将一次性的流量转化，变为长周期的信任培育，把不确定的未来需求转化为确定性的高营销价值订单。

“商家需要从“流量思维”转向“用户生命周期投放策略”

潜客意图前置化

不再等待用户搜索具体商品，而是通过AI捕捉其浏览装修案例、收藏母婴知识等“前置信号”，提前锁定为潜在客户。

用户周期长线化

投放不再是“7天计划”，而是覆盖用户从“意向萌芽”到“最终购买”全过程的“90天甚至180天”长线培育计划。

投放价值综合化

考核标准从单一的ROI，转向更看重用户全生命周期价值的综合指标。

内容沟通场景化

投放素材不再是单一的促销信息，而是根据用户所处阶段，分发不同场景的“陪伴式”内容。

“AI万相解法：万相智投

路径1-识别：

AI通过捕捉用户浏览“早孕反应怎么办”、“叶酸什么牌子好”、“产检时间表”等前置信号，将这些用户识别为“未来6-9个月内的高潜母婴消费人群”

路径2-培育：

针对已锁定的潜客，执行一个长周期的自动化、分阶段沟通计划，将品牌心智植入用户未来的购物清单

路径3-归因：

科学衡量长线种草的真实价值，让每一笔投入都能看见回报，从而坚定商家进行长线投资的信心

经营实践

AI万相首次落地618，多Agent协同
发掘生意新增量

① 四大变革背景下的AI万相经营新思路

② 把握黄金投资期：稳抓趋势新机30天投资窗口，用好
“AI万相”新路径激活生意蓝海

PART 03

四大变革背景下的AI万相经营新思路 #01

意图发布

我是一个3C数码商家，618期间主推新款降噪耳机，预算100万，目标全网打爆



万相智识

兴趣发现：“通勤静音神器”、“宿舍自习必备”、“高铁降噪” Top3意图热度飙升
人群包：锁定学生党、价格敏感、数码发烧友等人群
市场缺口发现：识别“百元价位 + 金属质感”市场供给不足，建议切入

万相智品

卖点翻译：将“45dB降噪”转化为文案→“地铁图书馆秒变静音舱”；将“40h续航”转化为→“一周通勤不用充电”
价格策略：建议首发价¥299，并自动生成“耳机+保护套”的凑单方案（满 300-30）

万相智造

脚本库：

输出3条种草短视频脚本，包含“开箱测评”、“噪音现场实测”、“佩戴舒适度挑战”三个方向

直播话术：

生成主播口播词：“宝宝们，现在开启降噪，我旁边的电钻声瞬间消失...”



万相智投

计划树：自动建立 3 个子计划：

- Plan_A (搜索)：绑定“便宜降噪耳机”等语义词，出价系数 1.2
- Plan_B (推荐)：定向“流体人群包”，投放“分屏对比视频”
- Plan_C (站外)：锁定早晚高峰时段，在地图/音乐 APP 投放开屏广告

调控指令：设定规则“若 CTR<3%，自动切换备用素材；若 ROI<4.0，自动降低非核心时段出价”

I 把握黄金投资期：

#02

稳抓趋势新机30天投资窗口，用好“AI万相”新路径激活生意蓝海

“ 黄金投资点：先抢赛道，早做投放提前30天

超级88+618 30天黄金投资窗口

618大促流量高频激发，把握品牌新力（WIN度量衡）30天蓄水黄金期，紧抓高增长意图趋势，锚定成交新高峰

无界智惠券推广与营销 深度联动

平台出资补贴，无界智惠券智能调优最佳投放建议，并精准推送“心智摇摆”用户，大幅提升消费决策效率

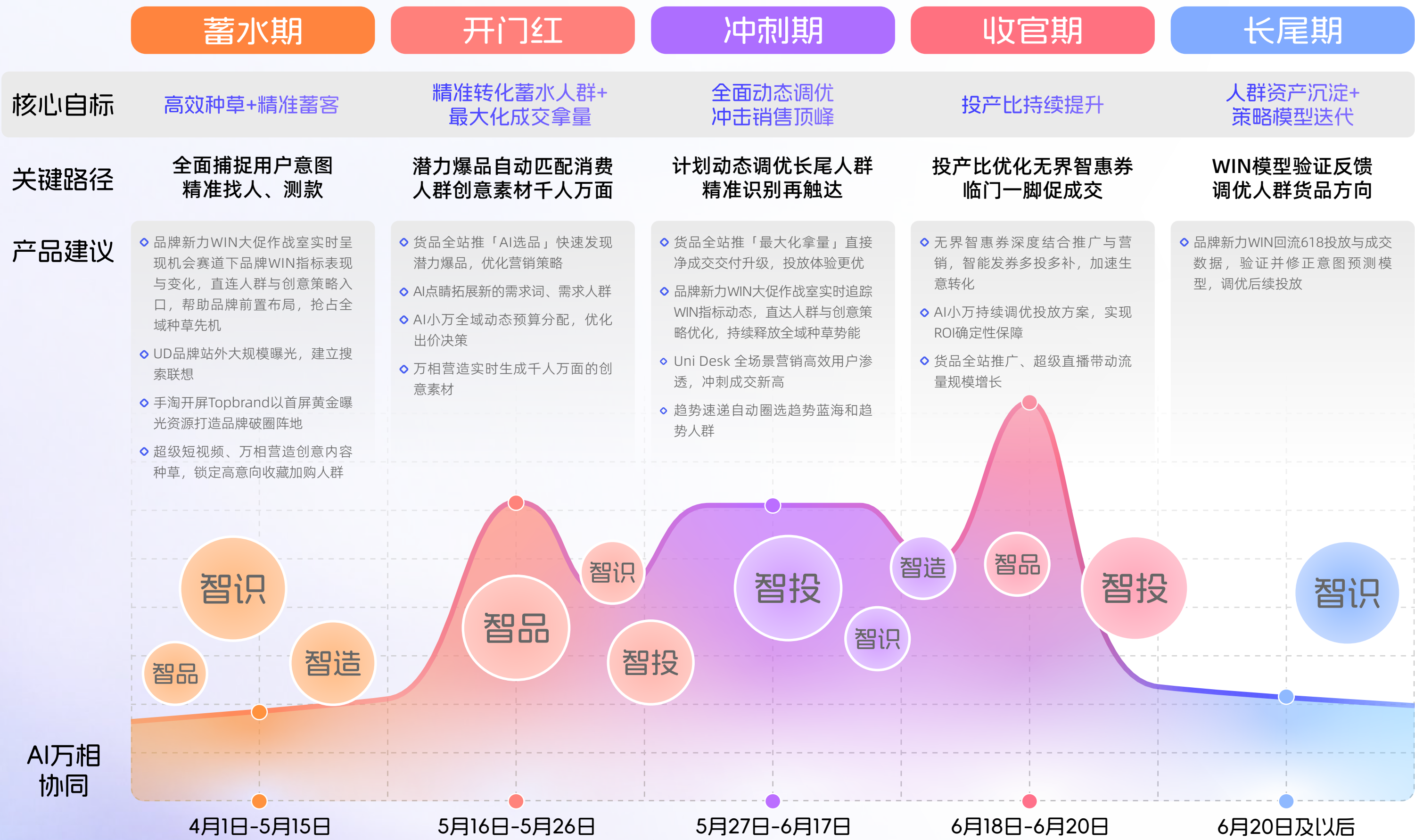
不同成长阶段商家 高效拿量

618多产品焕新升级释放增长红利，匹配不同成长阶段商家需求，激活大促新势能。小店成交宝帮助成为中小商家拿量神器

全链路投放效果 指标可视化

品牌新力后台全新上线「大促作战室」，随时查看趋势赛道WIN指标相关变化

“ 不同阶段产品投放建议



阿里妈妈第一经营月刊

Alimama's Leading Business Monthly

《经营蓝宝书》是阿里妈妈官方原创经营月刊。

我们立足于广阔的淘系生态，
每月汇聚阿里妈妈与淘天集团全业务的一手数据与独家洞察，并融合外部前沿的市场趋势与行业智慧，
帮助数百万淘系商家及生态伙伴“看清趋势、用好工具、做好决策”。
我们致力于赋能每一位经营者在瞬息万变的市场竞争中，
总能找到清晰的航向与有效的增长路径，实现生意的长效增长。

它不仅是一本月刊，更是商家在复杂市场环境中值得信赖的经营伙伴。



经营蓝宝书

让每一个复杂的经营问题都有答案