



区块链行业深度：AIGC 的商业化之路展望



去年我们在 AIGC 首篇深度报告《AIGC：Web3 时代的生产力工具》中阐述了该技术的变革及带来的产业变化，随着 ChatGPT 的走火，大家经常问起：AIGC 的商业化之路怎么走？AIGC 如何赚钱？——我们访谈了数十家国内外的 AIGC 团队，同时看到 1 月初微软宣布了与 OpenAI 的深度合作，将 AI 技术整合进现有产品，并为开发者提供 AzureOpenAI 云服务，允许其开发自己的 AI 应用，AIGC 曙光已现，本文将着重探讨其商业化之路。

AIGC 带来的商业模式变革——AI 的显性化。随着自然语言技术 (NLP) 进一步降低 AI 的使用和触达门槛，以及伴随着 AIGC 生成算法的优化与改进，我们发现 AIGC 的商业化落地速度和效果表现将超预期，一些如 Jasper 这样的初创企业已经开始产生了营收。这意味着 AI 正以越来越显性的方式产生商业模式。AI 已经不再像过去那样与硬件、系统等一起打包进行商业化落地了。对于普通人来说也不再是一门遥不可及的尖端技术。

ToB 仍是 AIGC 的主要商业模式。虽然 AIGC 使 C 端用户以较低的门槛使用 AI 生成内容，但就目前来看，toB 仍然是核心商业模式。对于 B 端客户来说，他们的需求和付费意愿是较为稳定的，这主要有以下两个核心原因：对于 B 端带来的效率提升和成本下降，如用 AIGC 抓取信息后根据已有模板完成新闻或一些产品的测评；能够填补原本很难完成的需求鸿沟。

面向 C 端的 AIGC，以 SaaS 订阅为主。随着 AI 模型与算力的发展突破了可用的临界点，AIGC 对个体的赋能也不容忽视，且将以 SaaS 订阅为

主。第一是作为效率工具，AIGC 产品能够在信息获取、格式整理和工作流等各个流程提高个人用户的效率；第二是作为创作工具，像剪辑、修图软件一样，AIGC 能够大幅度降低大众用户的创作门槛。效率工具例如 Notion 发布的 NotionAI，尤其值得关注 AI 模型作为基础设施集成到已有的 workflows 中。

AIGC 未来应用普及的背后，将产生巨大的算力市场。根据 OpenAI 的研究，AI 训练所需算力指数增长，且增长速度超越硬件的摩尔定律。AI 模型大算力的背后需要高昂的算力成本，GPT-3 训练的算力成本超过 400 万美元。尽管 AI 模型往往会选择开源，但数据集和训练成果是一个团队的内部资产，这意味着每个 AI 产品都需要支付自己的训练成本。在未来 AIGC 随着 B 端和 C 端的商业化落地的实现，算力集群的建设和云服务都会受益，同时考虑到英伟达 A100、H100 出口受限，相关国产算力芯片将有机会获得增量市场。

AIGC 社区的价值。近期在与各个创业团队的沟通过程中，我们发现行业一个重要的关注点会放在 AIGC 与 Web3.0 的结合，以及 AIGC 与社

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_51620

