

进群前请先阅读

LUPY

商业实践群

COMMUNITY GUIDE

一个讨论真实项目、真实业务、真实问题的商业实践社区。

这里不承诺发财密码，只重视问题、行动和真实反馈。

AI 是工具，自媒体是杠杆，产品才是落点。

01 THE COMMUNITY

这个群，到底是干什么的？

- 先把边界说清楚：它不是一门课，而是一群围绕真实商业实践长期交流的地方。

不是课程群

不是项目投喂群

不是吹牛聊天群

它更像一个

围绕真实商业实践建立的长期交流社区

REAL PROJECTS · REAL PROBLEMS · REAL FEEDBACK

1

有资源，不知道怎么变成生意

线下业务、货源、技能、渠道，都可以拿出来拆。

2

有想法，不知道值不值得做

先讨论需求，再用 MVP 做低成本验证。

3

有流量，却没有客户和成交

从定位、内容、获客到信任与报价，逐段排查。

4

项目已经开始，但卡在某一步

把真实背景和已经做过的尝试讲清楚。

02 WHY IT EXISTS

知识不再稀缺，判断与反馈才稀缺

- 想学一个东西，AI 能教；想找一个方法，网上大概率已经有人写过。真正难的是把方法放进真实处境里。

这个群不是因为“我知道，你不知道”。

它存在，是因为人的经验、判断、执行和真实反馈，不能靠复制一篇教程获得。

01

问题

拿出正在发生的具体问题

02

经验

听见别人真正踩过的坑

03

实践

把建议拿回自己的业务测试

04

反馈

回来说明有效、没效和原因

最终想沉淀的，不是一堆聊天记录

而是一套由真实问题反复验证出来的商业实践知识库。

一个人的坑，可能刚好成为另一个人的路标。

03 WHAT TO BRING

把真实问题带进来

- 问题越具体，越容易得到真正有价值的答案。下面不是限制，而是最常见的五类入口。

01

商业 / 项目

项目值不值得做？
MVP 怎么设计？
产品怎么定价？
先做产品还是先做流量？

02

自媒体 / 获客

账号怎么定位？
内容没人看怎么办？
平台怎么选？
流量怎么转成客户？

03

销售 / 成交

客户为什么不付款？
怎么报价？
怎么建立信任？
成交路径哪里断了？

04

AI / 自动化

业务哪里适合用 AI？
怎么做内容？
Agent 和工作流怎么搭？
哪些工具不必折腾？

05 外贸 / 真实业务

怎么找海外客户？怎么做客户背调？独立站怎么搭？B2B 获客哪里出了问题？

04 HOW TO USE IT

怎么问，才容易得到好答案？

- 把宽泛的问题变成一个可以判断、可以行动、可以回来复盘的具体问题。

不建议这样问

“外贸怎么做？” “我怎么赚钱？”

更好的问法

“我有云南大蒜货源，想找越南批发商。已经试过 Google 邮件开发，但回复率很低，下一步应该怎么验证？”

一个好问题，至少把这四件事讲清楚

1

你现在有什么

资源、业务、账号、产品或渠道

2

你已经做过什么

不要让别人重复给你最基础的建议

3

具体卡在哪里

说清楚是哪一步没有结果

4

你想得到什么

明确这次讨论要帮助你做什么决定

问完去试，试完回来讲结果。群里的观点，才会慢慢变成经验。

05 WHY PAID

为什么这个群未来会收费？

- 收费不是把知识锁起来，也不是制造一个只有群里才知道的“秘密”。

知识可以免费。

但高质量的交流、筛选、反馈和长期维护，都有成本。

FREE KNOWLEDGE · PAID ATTENTION · BETTER COMMUNITY

维护

清理广告，维护规则与基本秩序

筛选

让进来的人至少愿意付一点行动成本

反馈

有人认真看问题，并结合真实情况讨论

沉淀

把有价值的讨论整理成案例和方法

群费，本质上是一张社区门票。

你购买的不是信息差，而是一个相对认真、能够持续运转的交流环境。

06 FOUNDING MEMBERS

第一批人，为什么免费？

- 因为这个社区还在最早期。首批成员不是来消费一个成品，而是和 LUPY 一起把它跑出来。

50

位创始成员

免费加入 · 共同试规则 · 共同给反馈

这批人的问题、行动和反馈，会决定这个社区以后到底提供什么价值。

首版价格规则

前 50 位

创始成员免费加入

后续成员

设置较低的永久入群门槛

具体价格

等首批社区跑完后正式公布

先证明群真的有价值，再谈价格；不编虚高原价，也不靠打折制造焦虑。

07 CONTENT & PRIVACY

群里的内容，会怎样被沉淀？

- 典型问题可能被整理成公开内容，但我们提炼的是问题和方法，不是曝光某一个人。

可能被进一步整理成

文章

案例

视频

FAQ

教程

网站资料

公开知识库

默认会去掉

个人姓名

联系方式

公司敏感信息

可识别的具体业务隐私

需要额外确认

带有明确身份的信息

完整引用成员原话

可识别个人或公司的案例

涉及合作与商业机密的内容

你始终可以明确说

“这个问题不要对外引用。”

一旦明确提出，这个问题就不用于对外内容。敏感信息也不应该直接发在公开群聊里。

最后，先互相筛选

什么样的人，适合留下？

适合

- 愿意做事情
- 有项目或准备开始
- 愿意测试和反馈
- 敢提出具体问题
- 愿意分享真实经验

不太适合

- ✗ 只想找发财密码
- ✗ 等别人把项目喂到嘴边
- ✗ 只收藏，不行动
- ✗ 进群只为打广告
- ✗ 把所有结果都交给别人负责

这里不保证任何人赚钱。

我们能做的，是把真实问题摆出来，把真实经验留下来，然后一起把事情做得更好。

看完以后，如果认同这些规则，再申请加入。

入群申请入口

由 LUPY 单独发送

AI 是工具，自媒体是杠杆，产品才是落点。