

# YouMind 产品深度调研报告

AI 原生创作平台的机遇与挑战

Jason & Ken | 精神与时间的房子

Jason & Ken



PART 01

# 产品功能与定位

---

从知识管理到集成创作环境（ICE）

# YouMind 核心架构：IPO 模型

## Input 输入

- 浏览器扩展一键保存
- 支持网页 / YouTube / 播客 / PDF / 图片
- iOS App 移动端采集
- X(Twitter) 帖子直接保存

## Process 处理

- 多模型智能转写与摘要
- Board 项目板管理 ( PARA 方法论)
- AI 参考用户标注轨迹
- "手动挡 + 自动驾驶" 协同

## Output 输出

- 可编辑在线文档 (非静态 PDF)
- 图文 / 音频播客 / 视频脚本
- SVG 图表与思维导图
- 版本控制与 diff 编辑

核心理念：“万物化稿，稿生万物” — 面向创作者的 Manus + Cursor

## 多模型自由切换

- OpenAI / Anthropic / Gemini
- DeepSeek / Meta
- 按任务选择最优模型
- 统一积分制计量

## Board 级全局上下文

- AI 参考 Board 全部素材
- 个性化输出 (非模板化)
- 思维痕迹可追溯
- 跨素材交叉分析

## Skills 生态系统

- 预设 AI workflow 模板
- 数百个 Skills 可用
- 社区贡献与分享
- RSS 日报 / 商业顾问等场景



PART 02

# 团队背景与融资

---

语雀创始人的新征程

维度	详情
创始人	王保平（玉伯）— 语雀创始人、Ant Design 主导者、前飞书产品副总裁
联合创始人	蔡雄威（子溯）— 前蚂蚁金服语雀产品经理
公司实体	MIND MOTOR PTE. LTD.（新加坡注册 + 香港运营）
团队规模	11-50 人（LinkedIn），国际分布：香港 / 杭州 / 加拿大
累计融资	> 2,000 万美元（3 轮：元一资本 / 希扬资本等）
估值	突破 1 亿美元（2025 年初）

创始人在文档协作和知识管理领域拥有行业内最深厚的技术积累 — 这种经验壁垒不可复制。



PART 03

# 商业模式与定价

---

Freemium + 积分制

# 三层定价结构

J&K

项目	Free	Pro (\$20/月)	Max (\$100/月)
每月积分	2,000	20,000	200,000
AI 模型	有限	全部无限制	全部无限制
素材上限	100 个	无限制	无限制
图像 / 音频生成	不支持	支持	高级支持
新功能早期体验	否	否	是

## 定价洞察

- 国内定价 ¥200/年 (约 \$2.3/月) , 国际版 12 倍价差
- iOS 应用内购贵 25% (苹果税)
- 内测付费转化率 > 3% (行业标准 1.5%)
- 毛利率估算 45%-80% (取决于模型组合)



PART 04

# 运营数据与社区声量

---

早期产品的增长信号

## 增长信号

- 内测排队 ~5,000 人 (20 天)
- 付费转化率 > 3%
- App Store 评分 4.6/5
- Discord ~3,000 成员

## 增长瓶颈

- App Store 仅 13 条评价
- LinkedIn 仅 46 关注者
- 版本号未到 1.0
- 中文市场声量几乎为零

## 社区基础

- GitHub 15 个公开仓库
- 社区已开发第三方集成
- YouTube 506 订阅者
- 出现 clone 项目 (概念认可)

# 用户口碑关键发现

## 高频好评

- 多模型灵活切换 — "省掉了多个 Plus 订阅的费用"
- 创作链路打通 — "能替代 Readwise 和 Notion workflow"
- 素材收集强大 — "处理超过 100 万内容项目"
- 设计美观，客户支持响应快

## 高频槽点

- 早期版本加载慢 / 卡顿 (已修复，但大 Board 仍有问题)
- 中文社区几乎零讨论 (小红书 / 微信 / V2EX 无结果)
- Chrome 扩展仍为 alpha 阶段
- \$20/月 在免费替代品众多的赛道中需要更强价值主张



有了 ChatGPT ，它已经是最强的第二大脑了。  
用户还要自己做整理吗？价值不大。  
知识的价值不在于存储，而在于输出。

—— 玉伯（YouMind 创始人）



PART 05

# 竞争格局

---

红海市场中的差异化生存

# 竞品全景对比

产品	定位	入门价	用户规模	核心壁垒
YouMind	AI 创作工作室	\$20/ 月	数千	创作闭环
Notion AI	团队协作空间	\$15-20/ 人 / 月	3000 万 +	协作生态
NotebookLM	AI 研究助手	免费	数百万	Google 生态
Obsidian	本地知识库	免费	500 万 +	隐私 + 插件
Heptabase	可视化管理	\$8.99/ 月	35 万	白板思维
Mem.ai	自组织笔记	\$8/ 月	10 万 +	零操作 AI

# YouMind 的三大竞争优势

## 唯一的创作闭环

- 采集→理解→创作→发布
- 全程不离开一个产品
- Notion 弱于采集
- NotebookLM 无创作能力

## Human-in-the-Loop

- 用户标注驱动 AI 理解
- "手动挡 + 自动驾驶"
- 非纯 AI 也非纯手动
- 竞品中独一无二

## 创始人经验壁垒

- 语雀 + 飞书 + Ant Design
- 10+ 年知识工具经验
- 深知 Notion/ 语雀局限
- DeepSeek 中国市场优势

# 竞品威胁评估

竞品	威胁等级	威胁方向	近期动向
NotebookLM	高	免费 +Google 生态吞噬	AI Ultra + 视频 Overview
Notion AI	中	可能补齐创作能力	Custom Agents + MCP
Heptabase	中	增加创作输出	AI Tutor + 估值 \$80-100M
Mem.ai	中	同赛道直接竞争	Agentic Chat + 语音
新入局者	中	赛道拥挤化	Saner.AI/Recall/MyMemo

最大威胁：Google NotebookLM 的免费策略。如果补齐创作发布功能，将直接切入 YouMind 核心场景。窗口期约 12-18 个月。



PART 06

# 综合分析与建议

---

交叉验证、风险与行动方案

# 交叉验证：关键发现与矛盾

- 定价 \$20/月 属高端 vs 付费转化率 3%+ 远超行业 → 核心用户愿意为 "创作闭环" 付费
- 国内 ¥200/年 极低定价 vs 中文市场零声量 → 低价不等于增长，需有效渠道运营
- 融资超两千万 vs 用户仍在 "数千" 量级 → 需尽快将资本转化为增长
- 创始人光环 (语雀 / 飞书) vs 产品仍在 alpha → 期望与现实的张力
- Obsidian 18 人做到 \$25M ARR vs Mem.ai 融资 \$28.6M → PKM 赛道产品力 > 融资

# 风险矩阵

风险	等级	影响
无 Android 支持	高	排除 72% 全球移动用户
巨头挤压 ( Notion/Google )	高	差异化优势可能被追平
数据导出政策缺失	中	知识工作者采用障碍
AI 成本压力	中	多模型集成压缩毛利
中文市场推广缺失	中	核心团队在中国却无中文口碑
" 中段困境 "	中	够好用不够惊艳，用户不付费也不离开

# 行动建议：按优先级排序

## 立即行动（0-3 月）

- Android 支持 — 覆盖 72% 全球移动用户
- 模板市场 — 降低新用户上手门槛
- 数据导出政策 — 消除知识工作者最大顾虑

## 短期（3-6 月）

- Readwise 集成 — 吸纳阅读管理用户进入创作流
- Audio Overview 对标 NotebookLM — 补齐功能差距
- 中文市场运营 — 利用玉伯个人影响力

# 行动建议：按优先级排序（续）

---

## 长期（6-12 月）

- 轻量协作 — 进入团队创作场景
- API 开放 — 构建开发者生态
- 离线模式 — 消除云端依赖顾虑



YouMind 是 2026 年最有潜力的  
" 个人 AI 创作工具 "  
但需要在平台覆盖和用户规模上加速跑  
才能在巨头反应前建立壁垒

—— — 调研结论