

不拼人力拼算力,单人干出团队活

95后创客用AI给教学“瘦身”

OPC
创业在
十堰

7月3日,在位于茅箭区人民中路十堰日报传媒文化产业园内的十堰酷吧教育科技有限公司教室里,数十名孩子正端坐在电脑前专注学习少儿编程,稚嫩的手

指敲击着键盘,屏幕上跳出一行行代码。

与传统教培机构多人运维的模式不同,这里的教学、运维、宣传等全流程工作,仅由公司创始人王毅一人主导完成。依托AI系统与数字化工具,这家科创教育企业彻底摆脱了传统教培“人海战术”的桎梏,以轻量化运营实现了降本增效,探索出适配中小城市的科创教育发展新模式。

■文/记者 冰客 图/记者 吕世银



王毅正在进行线上直播宣讲和课程介绍。

1 创业之初 发展陷入瓶颈

1980年,王毅出生于郧阳区一个教师家庭,自幼痴迷于计算机领域科技知识。1999年,大学毕业后,学习计算机应用技术专业的他顺利入职武汉一家电脑公司,成为一名技术员。五年职场历练,让他积累了扎实的技术功底和丰富的行业经验。2004年,他辞去了武汉的工作,回到十堰。

返乡初期,王毅就职于十堰市计算机学校培训中心,主要负责计算机考级培训教学工作。2008年,王毅创办了面向大学生的计算机考级培训学校。深耕教学一线数

年间,王毅始终紧盯教培发展前沿。他留意到,北上广等一线城市已将少儿编程纳入素质教育体系,而十堰本土少儿科创教育领域仍存在市场空白。为补齐本土素质教育短板,2019年10月,他投入100万元资金,在茅箭区二堰街道郑家沟社区万秀城小区租下500平方米办学场地,创办“酷吧少儿编程中心”,成立十堰酷吧教育科技有限公司,正式入局3至18岁青少年科创教育赛道。

十堰酷吧教育科技有限公司主营机器人编程、创客搭建、AI与3D

打印教学,同步承接科创竞赛集训、校本课程与教具研发等配套业务。创业初期,公司沿用传统运营模式,配齐授课老师、课程顾问、前台咨询等岗位,依靠全员在岗保障日常教学运转。

创业之路并不是一帆风顺。开业不久,场地租金、固定人力薪资等刚性支出居高不下,学员规模难以突破,大幅压缩了企业盈利空间,让机构发展陷入瓶颈。为破解经营困局,寻求可持续发展路径,王毅决心打破传统办学架构,探索轻量化、数字化运营新模式。

3 给AI当“监工”
为未来铺路子

如今,十堰酷吧教育科技有限公司仅靠3人核心团队,依托AI系统与数字化工具,即可承载以往八九个人的业务体量,全年节约人工成本30余万元,完美践行OPC“技术代人力、小个体大产能”的核心理念。

“AI不是行业替代者,而是科创教育的‘数字员工’和得力助手。”王毅表示,目前AI技术承接了销售、管理、教学中80%的重复性工作,大幅压缩边际运营成本,拓宽了机构业务承载力,带动经营营收稳步增长。

在王毅看来,教培行业传统“人海战术”早已不适应当前市场环境。基于此,他依托AI技术全面重构销售、教务、教学三大核心体系,让繁琐的人工操作转变为系统智能化运转,既规避了人工操作误差,又大幅提升了办学精细化水平。

谈及未来发展,王毅坦言,机构目前仍面临系统迭代、算力采购、设备更新等方面的资金压力,同时存在官方宣传渠道不足、校企合作资源有限等问题。下一步,他将持续深化AI系统功能,优化算法模型,实现学员输入年龄与学习目标后,自动生成全年个性化学习方案;梳理完善可复制的AI+OPC轻量化运营模式,帮扶县域小型科创教育机构转型升级;扩容实训设备,打造公益共享科创实验室,免费向市民开放体验,培育本土青少年科创氛围,助力十堰素质教育高质量发展。

“扎根十堰深耕科创教育多年,我深刻明白,新时代创业不必依靠人力堆砌扩张规模。”王毅表示,未来将持续依托数字技术杠杆,以小团队深耕本土科创教育赛道,打磨AI+OPC办学样板,用轻量化、高质量的科创教学服务,为十堰青少年素质教育赋能添力。

2 删繁就简 数字化重构“人效”

2023年5月,王毅将校区整体迁入十堰日报传媒文化产业园,团队也从十几人逐步精简至五六人,初步实现成本减负。同时,他深耕课程优化、严把教学质量,凭借优质的教学服务和良好的家长口碑,让机构逐步走出经营低谷,跻身十堰本土优质少儿科创教育机构行列。目前在校学员超200人,覆盖幼儿园至高中全年龄段学生。

持续探索降本增效的过程中,王毅找准数字化转型突破口。2025年,他锁定OPC单人轻量化创业模式,以AI数字化技术为核心抓手,用智能工具替代传统冗余人,全面重构企业经营体系,开启科创教育AI转型全新实践。

“此前校区仅86名在读学员,就需配置8名授课辅导老师、2名课程顾问、2名前台工作人员,单月人工薪资支出高达4万元。”王毅坦言,人工批改作业、手动整理学情台账耗费大量时间精力;校企课程研发受人力限制,4名技术员全年仅能服务3所合作学校;科创赛事培训资源不足,年均参赛学员不足30人,外聘教练每年需额外支出1.5

万元,多重人力成本压力让业务难以扩容升级。

为彻底破解人力桎梏,王毅依托自主研发和智能工具,搭建全流程AI数字化运营体系,从教学、教务、研发、获客四大维度完成模式革新。教学端,他自主搭建OJ在线编程系统,接入自动判题、分级题库、智能学情分析等核心功能。学员可线上自主预习、课后刷题,学习数据由系统自动归档留存,直接裁减3名课后辅导人员,每月节省人力成本1.2万元。同时借助AI工具批量生成教案、制作实操教学视频,搭建专属云端资源库,基础教学内容可实现学员自主点播学习,核心团队只需聚焦教学难点答疑、高阶科创特训、赛事集训等工作。

教务运营端,智能选课算法嵌入线上预约小程序,系统可根据学员年龄、知识基础自动匹配对应课程,彻底替代2名课程顾问的人工咨询、排课工作。校区全面实现数字化自助运营,线上小程序可完成课时预约、耗材申领、自动扣费、上课提醒全流程服务,搭配智能门禁设备,学员预约后可自主入校、取用

实训器材,前台岗位正式取消,每月再节省运营成本8000元。数据显示,即便学员数量从86人增至132人,校区日常运维仅需利用碎片化时间即可完成,运营效率大幅提升。

科创研发与赛事服务板块也实现提质增效。原有4名研发人员依托AI建模、数字化3D设计工具,无需扩招即可扩容业务,年度合作学校从3所增至9所,定制课程与教具订单量翻倍。同时,机构依托线下校区搭建本土科创社群,吸纳高校理工生、优秀学员组建志愿备赛团队,社群常驻成员60余人,年均参赛学员突破90人,彻底省去外聘教练的高额费用。

获客宣传端,王毅彻底摒弃传统地推、线下发单的低效模式,砍掉专职销售人员,依托AI赋能线上宣传。通过AI声音克隆技术打造虚拟宣讲人员,无需真人出境,即可实现全天候线上直播宣讲、课程介绍;借助AI工具自动生成小红书、短视频平台种草文案与素材,实现常态化线上内容更新,一人即可完成以往整个销售团队的获客工作,大幅降低人力成本,提升获客效率。