

小众垂直AI产品横向扫描报告

《AI 垂直赛道产品图鉴：6 款小众 AI 产品的横向拆解》

执行摘要

大众目光集中在豆包、ChatGPT、DeepSeek 这些通用 AI 助手身上，但真正的产品机会往往藏在垂直赛道里。本报告扫描了 6 款覆盖教育、法律、家装、农业、音乐、合同六个完全不同赛道的小众 AI 产品。它们有一个共性：不做所有人的工具，只做一类人的必需品。横评发现，垂直 AI 产品的核心竞争力不是模型参数大小，而是行业数据深度 + 场景 workflow 闭环 + 真实交付能力。

为什么是这 6 款产品？

这 6 款产品不是随便挑的，而是按照四条标准筛选出来的：

- 跨赛道覆盖：**教育、法律、家装、农业、音乐、企业服务，每个赛道只选一个代表性产品，确保覆盖面不重叠
- 真实数据支撑：**每款产品都有可查证的用户规模或企业客户数据，排除 PPT 产品
- 用户类型多样：**C 端（可栗口语、音潮）、B 端（火眼审阅、智合同）、B2B2C（飞流 AI）、G 端辅助（见虫）
- 应用模式差异化：**分别代表 AI 的四种典型应用——替代重复劳动（合同审查）、降低专业门槛（音乐创作）、赋能物理世界（家装/农业）、创造新体验（口语陪练）

火眼审阅和智合同虽然都在 AI 法律合同赛道，但刻意两个都保留——因为它们代表了同一赛道的两种截然不同的切入策略（详见每个产品的分析），这种「同赛道异策略」的对比恰恰是最有价值的部分。

横评总览

产品	赛道	用户类型	用户规模	商业模式	核心能力	最大亮点
可栗口语	AI 教育	C 端	800 万+	增值订阅	AI 外教陪练	音素级发音纠正
火眼审阅	AI 法律	B 端	600+ 企业	SaaS 订阅		

					合同智能审查	20 倍效率提升
飞流 AI	AI 家装	B2B2C	45 城覆盖	免费+供应链	空间智能设计	设计到交付闭环
见虫	AI 农业	农户/G 端	未公开	免费	病虫害拍照识别	2 秒识别 8000+ 虫害
音潮	AI 音乐	C 端	未公开	免费增值	中文 AI 作曲	8 秒生成完整歌曲
智合同	AI 法律	B 端	5000 万+ 合同	SaaS 订阅	合同风险扫描	3 秒出审查报告

一、可栗口语 (Keli Speak) —— AI 不会嘲笑你的英语

它解决什么问题？

中国有 1.2 亿英语学习者，其中 95% 存在「开口恐惧症」。传统外教课 300-1000 元/小时，83% 的人因成本放弃练习。可栗口语用 AI 做了一个「永远不会不耐烦的外教」。

产品怎么做的？

- **音素级纠错**：精准识别 200+ 中式发音问题（如 th 咬舌不清、r/l 混淆），并提供舌位示意图
- **情景角色扮演**：覆盖 80+ 真实场景（商务谈判、留学面试、旅行问路），AI 会根据你的回答动态调整对话走向
- **量化进步追踪**：从发音、流利度、词汇、语法四个维度实时打分，生成 CEFR 等级报告
- **碎片化学习**：3-5 分钟的「口袋课程」，适配通勤等零散时间

它为什么值得关注？

可栗口语的 30 日留存率 18.2%，月均 ARPU 65 元——这对教育类产品来说相当健康。更重要的是，它验证了一个逻辑：**AI 在「低压力 + 高频次 + 即时反馈」场景下，体验可以超越真人**。社恐用户敢对 AI 开口，这是真人外教做不到的。

潜在风险

长期留存仍是挑战，用户可能在口语提升后转向真人深度对话。另外，发音纠错准确率的天花板取决于底层语音模型，技术迭代压力大。

一句话：AI 不会取代真人外教，但它让每个不敢开口的人有了第一个对话对象。这个「从 0 到 1」的价值，是真人外教做不到的。

二、火眼审阅 —— 让合同审查从 4 小时变成 2 分钟

它解决什么问题？

企业法务部门 62% 的工作时间花在合同审查上。审一份 30 页的商业合同平均需要 4-6 小时，人工漏审率高达 15%。每年超 100 万起民商事纠纷中，68% 源于合同审查疏漏。

产品怎么做的？

- **双引擎架构**：文档解析引擎做结构化 + 大模型推理引擎做语义理解，精准识别对价不公、权责不清、逻辑矛盾等风险点
- **151+ 审查规则**：覆盖主体资质、违约责任、争议管辖、合规红线等全维度，支持企业自定义规则
- **一键报告**：审查完成后自动生成结构清晰的风险报告，包含「风险说明 + 法律依据 + 可直接复制的修改建议」
- **批量处理**：支持同时上传 10+ 份合同，日均处理量从 30 份提升至 180 份

它为什么值得关注？

火眼审阅已服务京东、中国人寿等 600+ 企业客户，累计处理合同超 5000 万份。它的商业模式非常清晰——B 端 SaaS 订阅，客户付费意愿强。更重要的是，这是一个 **AI 替代低价值重复劳动、赋能高价值判断** 的经典案例。

潜在风险

法律行业的监管壁垒高，AI 审查结果的法律效力尚未得到司法明确认可。另外，通用大模型（如 ChatGPT）也在向合同审查场景渗透，竞争会加剧。

一句话：火眼审阅替换的不是法务，是法务花 62% 时间做的「逐字念合同」——这份工作本来就不该人来做。

三、飞流 AI —— 装修「设计-报价-施工」一条龙

它解决什么问题？

传统家装设计信息极度不对称：效果图和实际落地差距大、预算报价不透明、设计方案和可购买的家具脱节。飞流 AI 由金牌家居（上市公司）人工智能研究院研发，定位于「家装领域专家大脑」。

产品怎么做的？

- **物理空间智能引擎**：上传户型图或毛坯照片，AI 自动识别墙体、梁柱、管井，误差控制在毫米级
- **自然语言交互**：用户说「我想要一个能晒太阳的阅读角」，AI 自动理解意图、规划动线、匹配家具

- **真实供应链闭环**：方案中的 99% 家具可在飞流商城同款直购，BOM 清单准确率超 98%
- **自动报价**：基于真实 SKU 数据，生成精确到每块板材、每个开关的报价单，误差小于 5%

它为什么值得关注？

飞流 AI 的核心壁垒不是「能出好看的效果图」，而是把设计、报价、采购、施工串成了一条完整的数字链路。这是纯互联网 AI 公司做不到的——它背靠金牌家居 26 年的制造供应链。2026 年获评「空间智能领跑者」，设计-施工对接得分 97.5（行业平均 52.1）。

潜在风险

老房改造、异形户型等复杂场景中 AI 算法可能失效。线下交付目前仅覆盖 45 城，下沉市场仍依赖人工。另外，传统装修行业关系型获客根深蒂固，纯线上获客效率存疑。

一句话：装修行业最骗不了人的是供应链。飞流 AI 证明了 AI 在家装赛道的正确切入姿势——先用供应链构建护城河，再用 AI 优化体验。

四、见虫（托普云农）——拍张照，AI 告诉你庄稼得了什么病

它解决什么问题？

农作物病虫害诊断长期依赖老农经验，识别速度慢、误判率高，用错农药不只浪费钱，还可能导致减产甚至绝收。见虫小程序由 A 股上市公司托普云农研发，是一款面向农户的免费 AI 病虫害识别工具。

产品怎么做的？

- **拍照即诊**：农户用手机拍下作物病害部位，2 秒内返回诊断结果
- **超大规模数据库**：覆盖 8836 种昆虫 + 76 种病害，识别模型经百万级样本训练
- **防治方案秒生成**：不只告诉你这是什么病，还告诉你用什么药、怎么防、有没有生物防治替代方案
- **多作物覆盖**：支持水稻、玉米、小麦、苹果、茶叶等 10 种主要作物

它为什么值得关注？

这是最「接地气」的 AI 应用之一。它的用户是真正在田里干活的人，他们不在乎模型参数，只在乎能不能少打一次农药、多收一茬庄稼。AI 农业 2024 年市场规模突破千亿，2025 年预计 1200 亿——这是一个被严重低估的赛道。

潜在风险

农户的数字素养参差不齐，部分老年农户可能不会使用智能手机小程序。病虫害样本的地域差异性大，通用模型在不同产区的准确率可能波动。免费模式下商业变现路径尚不清晰。

一句话：这可能是全中国最「土」的 AI 产品，但它的用户也是最不需要被教育的——他们不问「AI 是什么」，只问「我的地该打什么药」。

五、音潮 —— 不会乐器也能写歌的「中文 AI 音乐人」

它解决什么问题？

音乐创作长期存在高门槛：需要懂乐理、会乐器、有录音设备。音潮是国内团队自研的中文 AI 音乐创作平台，基于自研中文音乐大模型，专为中文用户的语言习惯和情感表达优化。

产品怎么做的？

- **一句话生成歌曲**：输入「那天雨很大，我没敢回头看你」，AI 自动解析情绪，生成歌词、旋律、编曲、人声——8 秒出完整歌曲
- **图片写歌**：上传一张照片，AI 识别画面情绪转化为音乐语言（日落→民谣，城市夜景→电子 R&B）
- **专业模式**：支持修改和弦进行、导出分轨文件，供音乐人在 DAW 中二次创作
- **中文深度优化**：解决海外 AI 音乐工具「中文不押韵、节奏不对板」的痛点，支持方言演唱

它为什么值得关注？

音潮代表了 AI 创意工具的一个关键方向：**不是替代专业人士，而是降低创作门槛，让普通人也能表达**。对于短视频创作者、独立音乐人、品牌营销人员来说，这是一个「灵感加速器」。国产自研使其在中文歌词的自然度和押韵上远超 Suno 等海外工具。

潜在风险

AI 音乐的版权归属仍是灰色地带。专业音乐人可能对 AI 作品存在抵触心理。另外，AI 音乐的「模板感」问题——虽然生成速度快，但曲风多样性不足，容易产生审美疲劳。

一句话：音潮卖的从来不是「专业音乐」，而是「每个人都有权利用音乐表达自己」——前者是市场，后者是信仰。

六、智合同 —— 3 秒审查一份合同，中小企业法务平替

它解决什么问题？

中小企业往往没有专职法务，合同审查要么外包（贵），要么「裸奔」（险）。一份采购合同里隐藏的赔偿责任条款、争议解决漏洞，可能让一家小公司赔掉一整年的利润。智合同瞄准了这个市场空白。

产品怎么做的？

- **极速审查**：上传合同，3 秒完成全量风险扫描，覆盖 300+ 合同类型、12 类高频场景
- **五维知识图谱**：整合 300+ 部法律法规、200 万+ 司法案例、5000 万+ 历史合同数据

- **智能条款比对**：不仅标出风险，还关联相关法条和判例，给出具体修改建议
- **行业定制**：金融、医疗、建筑等强监管行业有专属审查规则

它为什么值得关注？

智合同的竞争力在于「法律知识 + 技术能力」的深度耦合。通用大模型审合同容易「幻觉编法条」，而智合同的知识图谱确保了引用的每一条法律依据都有据可查。它的客户包括国企、央企和大型民企，付费意愿和续费率都远高于 C 端产品。

潜在风险

与火眼审阅直接竞争，产品差异化不够明显。AI 合同审查赛道正在变热，大厂（如腾讯电子签、e 签宝）也在加码，价格战可能压缩利润空间。

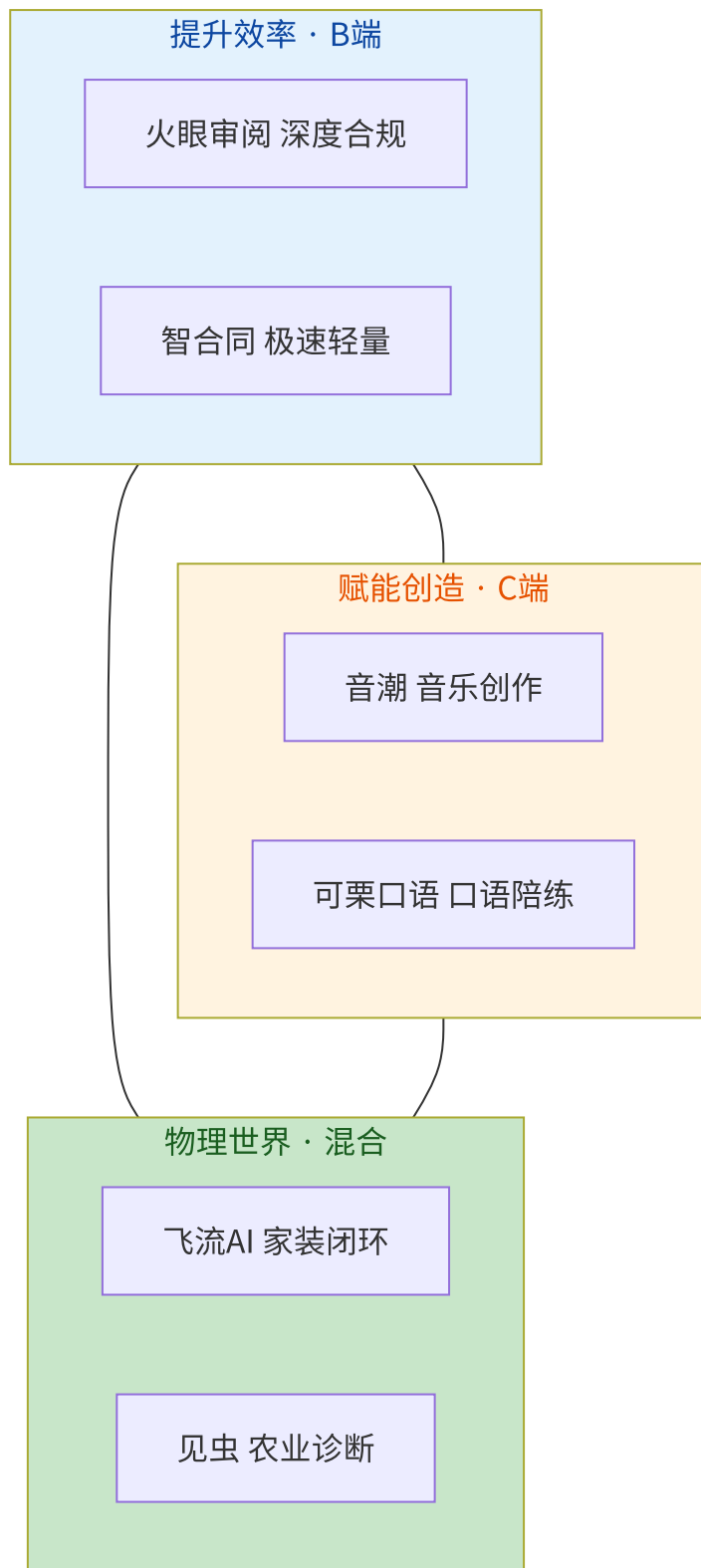
同赛道对比：火眼审阅 vs 智合同

两个产品都在做 AI 合同审查，但策略截然不同。火眼审阅走「全流程重型平台」路线：双引擎架构、151+ 审查规则、服务 600+ 大企业客户。智合同走「轻量快速工具」路线：3 秒极速审查、300+ 合同模板、瞄准缺法务的中小企业。这恰好印证了垂直赛道的核心逻辑——同一个问题，不同用户类型需要的解法完全不同。大企业要的是「合规深度」，中小企业要的是「低门槛快上手」。

横评对比矩阵

赛道分布图

这 6 款产品在「用户类型」和「核心价值」两个维度上形成了清晰的分布：



能力对比矩阵

维度	可栗口语	火眼审阅	飞流 AI	见虫	音潮	智合同
----	------	------	-------	----	----	-----

用户痛点强度	★★★★★ ★	★★★★★ ★	★★★★★	★★★★★ ★	★★★★	★★★★★
技术壁垒	★★★★	★★★★★	★★★★★ ★	★★★★	★★★★	★★★★★
商业模式成熟度	★★★★★	★★★★★ ★	★★★★★	★★	★★★★	★★★★★
竞争激烈度	● 中	● 高	● 中	● 低	● 高	● 高
大众感知度	★★★★	★★	★★	★	★★	★

三个核心发现

1. 垂直 AI 产品的真正壁垒不是模型，是数据和工作流

通用大模型能写诗、能编程、能聊天，但它审不了一份合规的合同、认不出水稻田里的稻飞虱、也算不出你家装修要花多少钱。因为这些场景需要的是**行业专属数据 + 场景化工作流 + 真实交付能力**。

以飞流 AI 为例：它的核心能力不是 AI 出图，而是把「户型识别→空间规划→材料匹配→预算报价→工厂生产→线下施工」串成一条完整的数字链路。这需要背靠金牌家居 26 年的供应链数据和制造经验——不是调一个开源模型就能做到的。同理，火眼审阅的 151+ 审查规则、智合同的五维知识图谱，都是「行业 know-how 的代码化」。

这意味着：垂直赛道的入场券不是 GPU，是行业关系和数据积累。

2. 「小池塘里的大鱼」比「大池塘里的小鱼」更容易活下来

这 6 款产品的目标用户加起来可能还不到豆包用户的零头。但它们的商业健康度明显更好：可栗口语月均 ARPU 65 元，30 日留存 18.2%；火眼审阅服务 600+ 企业客户，SaaS 订阅模式天然高粘性。

关键在于用户心态的不同：**豆包的用户在「尝鲜」，见虫的用户在「救命」**。当一个农户面对一田发黄的稻穗，他不会纠结 AI 好不好玩——他只想知道该打什么药。这种刚需驱动下的付费意愿和留存率，是通用 AI 助手望尘莫及的。

这意味着：做 AI 产品不一定要追求 DAU 破亿。在垂直场景里做到 10 万付费用户，比在通用场景里做到 1 亿免费用户更健康。

3. 最被低估的赛道是「AI + 传统行业」

农业、法律、家装——这些赛道在社交媒体上不够「性感」，在科技媒体上也不常上头条。但它们有两个 C 端 AI 产品做梦都想要的特性：**需求真实且明确、付费意愿清晰**。

2024 年 AI 农业市场规模突破千亿，AI 合同分析工具全球市场 2025 年 33 亿美元且年复合增长率 29.6%。这些数字背后是真实的效率痛点——法务花 62% 时间审合同、农户因误判病虫害每年损失惨

重。通用 AI 厂商看不上这些「小市场」，但恰恰是这些「小市场」给了垂直产品最舒服的生存空间——竞争温和、客户忠诚、利润可观。

这意味着：对想进入 AI 产品领域的新人来说，找到一个你真正理解痛点的垂直场景，比去大厂做通用 AI 的第 1001 个功能更有价值。

如果我是产品经理——行动建议

横评一圈之后，如果我要从这 6 款产品中选一个方向深入，我会优先做 **AI + 农业**。原因有三：

优先级	建议	理由
● P0	选农业赛道切入	竞争最温和、用户痛点最刚需、政策支持明确（AI+农业写入国务院文件）。见虫验证了「拍照识虫」这个需求的真实性，但产品形态（小程序）和商业模式（免费）还有巨大升级空间
● P1	从「识虫」扩展到「种地全流程」	见虫目前只有识别功能。如果加上气象预警、施肥建议、产量预测，就能从一个「查虫工具」变成农户的「经营决策系统」。每多一个功能模块，用户迁移成本就高一倍
● P1	不做免费，做「基础免费+数据增值付费」	见虫的免费策略在农业场景未必最优——农户不怕花钱买农药，怕的是「花了钱还治不好」。如果「精准诊断+定制方案」按次收费（比如 1 元/次），农户接受度可能远超预期
● P2	先打透一个产区再扩品类	水稻是中国的第一大粮食作物，先把水稻病虫害做到 99% 识别准确率，吃透长江中下游产区，再扩展到小麦、玉米等其他作物

报告声明：本报告基于公开信息撰写，所有数据均来自公开披露和媒体报道。

分析者身份说明：本报告为 AI 产品方向求职作品集项目，旨在展示对 AI 行业的多赛道认知和横向分析能力。

工具使用说明：本报告在撰写过程中使用了 AI 工具辅助信息检索，所有产品筛选、分析框架和核心判断由作者独立完成。