

王雅琪——AI 宠物电商私域运营师

创业背景

王雅琪是宠物行业资深从业者，做过宠物店店员、宠物食品代理。2025 年，她开始做宠物电商私域运营——用 AI 生成宠物科普内容、产品种草文案，在微信社群和朋友圈推广宠物产品。她一个人运营 5000+ 私域用户，月销 10 万+。

项目定位

定位为“宠物电商私域 IP”，专注猫狗主粮、零食、用品等产品的社群电商。与传统的微商不同，她不刷屏卖货，而是通过提供有价值的内容（宠物知识、养宠经验）建立信任，再自然转化销售。目标用户是养宠人群，尤其是年轻女性宠物主。

技术实现

王雅琪的技术工具：用 AI 生成宠物科普文章（如“狗狗为什么不能吃巧克力”）；用 AI 生成产品种草文案，突出卖点和用户痛点；用 Canva+AI 生成产品海报和朋友圈配图；用 AI 辅助回复社群用户咨询（常见问题自动回复）。她本人负责内容方向把关和客户关系维护。

产品功能

- 宠物知识内容生成：根据选题生成科普文章、短视频脚本、图文笔记
- 产品种草文案生成：输入产品卖点，AI 生成多版本种草文案
- 营销素材制作：AI 辅助生成海报、宣传图、朋友圈配图

- 社群内容规划：AI 生成一周社群内容排期（知识+种草+互动）
- 客户咨询辅助：AI 自动回复常见问题，复杂问题转人工
- 用户画像分析：分析用户互动数据，识别高意向客户

商业模式

采用“社群电商”模式。她在微信社群中推广宠物产品，货源来自 1688 和宠物品牌代理，赚取差价（毛利率约 30-40%）。目前私域用户 5000+，月销售额 10-15 万元，月利润 3-5 万元。她一人完成内容、运营、客服、发货（外包给云仓）。

运营细节

王雅琪的运营核心是“内容驱动信任”。她每天用 AI 生成 3-5 条朋友圈内容（科普+种草+生活），每周在社群做 1-2 次“宠物知识小课堂”，建立专业人设。用户信任她后，购买转化率很高。她说：“AI 让我一个人就能像个内容团队一样运营，每天发的内容比很多 5 人电商公司还多。”