

OFFICIAL PUBLIC RELEASE 20260510 | INTERNAL VERSION V1.4

O2V Framework 20260510

Opportunity-to-Venture Framework 从机会信号到创业资产的前端机会判断框架

From Signal to Venture. From Idea to Asset.

Official Public Release 20260510

Internal Version: v1.4

Copyright © Li Zhi. All rights reserved.

Contents

1. One-Sentence Definition
2. Founding Statement
3. Positioning Statement
4. Why the AI Era Needs O2V
5. Applicable Scenarios
6. The 9-Step Judgment Chain
7. Step Details
8. O2V Scoring Model
9. Compliance Risk Gate
10. Business Case Template
11. Core Principles
12. Framework Deliverables
13. Copyright, Citation, and Legal Notice
14. Version Note

O2V Framework 20260510

Opportunity-to-Venture Framework

从机会信号到创业资产的前端机会判断框架

版本：Official Public Release 20260510

内部版本：v1.4

定位：公开发布版 / 通用框架版 / 知识产权友好版

版权所有人：李智 / Li Zhi

1. 一句话定义

O2V Framework 是一套面向 AI 时代的前端机会判断框架，用于把外部机会信号系统化转化为可验证、可执行、可经营、可融资、可资产化的创业机会。

一句话表达：

From Signal to Venture.

From Idea to Asset.

中文表达：

从机会信号到创业资产。

从点子到可验证、可执行、可经营、可融资、可资产化的创业机会。

2. 创始声明

O2V Framework 是一套面向 AI 时代的前端机会判断框架。

它试图回答一个简单但关键的问题：

当机会看起来无处不在时，我们如何判断哪些机会真正值得投入？

在 AI 时代，点子不再稀缺。

信号到处都是。

产品原型可以被更快做出来。

内容可以被瞬间生成。

几乎每一个趋势，都可以被包装成一个创业故事。

但速度并不会自动消除不确定性。

更多点子不等于更好机会。

一个能运行的 Demo 不等于真实需求成立。

用户感兴趣不等于愿意付费。

没有合规边界的生长，可能变成隐藏负债。

一个能赚短期收入的生意，也未必能沉淀为长期资产。

O2V Framework 的目的，是为创业机会的最前端判断建立一套纪律。

它帮助创业者、创新团队、咨询顾问和早期投资相关方，从分散的市场信号出发，形成结构化的机会判断。

它关注一个机会是否具备：

- 真实场景；
- 清晰用户；
- 强痛点；
- 可验证 MVP；
- 可衡量的领先指标；
- 可信的 Business Case；
- 可控的合规边界；
- 可沉淀的资产化路径；
- 能够被证据支撑的融资叙事。

O2V 并不试图替代已有成熟方法论。

它融合并重新编排了创业验证、产品发现、创新管理、商业案例设计、投资筛选和风险治理等领域的成熟方法论与实践。

它的目的不是生成更多点子。

它的目的，是判断哪些点子真正值得投入时间、资本和执行。

3. 方法定位

O2V Framework 不是一套凭空发明的新理论，也不是对任何单一既有方法论的复制、替代或升级版。

更准确地说，O2V Framework 是对多个成熟方法论与实践的结构化融合和重新编排，包括但不限于：

- 创业验证；
- 产品发现；
- 用户研究；
- 商业案例设计；
- 投资筛选；

- 风险治理；
- MVP 验证；
- 领先指标设计；
- 资产化思维；
- 融资叙事判断。

O2V 的独立价值不在于声称拥有某个通用概念，而在于将这些成熟实践组织成一条连续判断链路：

Signal → Business Case → Venture Asset

机会信号 → 可验证商业案例 → 可经营、可融资、可资产化的创业机会

4. 为什么 AI 时代需要 O2V ？

AI 降低了生成点子、制作原型、生产内容和构建初版产品的门槛，但它没有自动提升创业机会判断的质量。

相反，AI 可能放大早期误判：

- 更快生成更多低质量 idea ；
- 更快做出没人要的 Demo ；
- 更快把趋势包装成创业故事；
- 更快进入平台规则灰区；
- 更快触碰数据、版权、隐私和合规风险；
- 更快在错误方向上消耗时间、注意力和资金。

O2V 试图解决的是早期机会判断问题：

- 不要只凭感觉创业；
- 不要只看机会大小；
- 不要把 Demo 当作需求验证；
- 不要把短期收入误判为长期资产；
- 不要在没有合规边界的情况下盲目增长。

5. 适用场景

O2V Framework 适用于：

- 早期创业 idea 判断；
- 副业和第二曲线项目判断；
- 企业内部创新项目筛选；

- 产品机会发现；
- 高校创业项目打磨；
- 投资机构早期项目预筛；
- 海外产品本土化机会分析；
- AI 应用场景判断；
- 咨询顾问帮助客户识别创新机会。

6. O2V 九步判断链路

O2V Framework 采用九步判断链路：

Signal → Scenario → Persona → Pain → Product → Validation → Business Case → Asset → Financing Story

对应中文为：

1. **Signal**：机会信号捕捉
2. **Scenario**：场景重构
3. **Persona**：目标用户画像
4. **Pain**：真实痛点与付费动机
5. **Product**：最小产品定义
6. **Validation**：验证设计
7. **Business Case**：完整商业案例
8. **Asset**：资产化路径设计
9. **Financing Story**：融资叙事预判

7. 九步法说明

Step 1：Signal - 机会信号捕捉

第一步不是判断，而是捕捉信号。

机会信号可以来自：海外 AI 应用、行业新闻、创业社区、社交媒体讨论、用户抱怨、产品榜单、融资新闻、企业内部一线反馈、客户访谈、销售记录和客服记录。

输出包括：

- 原始机会信号列表；

- 趋势标签；
- 来源链接；
- 初步分类；
- 用户讨论摘要。

Step 2：Scenario - 场景重构

很多机会不能直接照搬。一个国外很火的产品，在另一个市场未必有相同场景；一个看似普通的本地痛点，反而可能隐藏更大的商业机会。

关键问题包括：

- 这个机会在哪个真实场景中发生？
- 目标市场是否存在对应场景？
- 目标用户在什么时候会遇到这个问题？
- 这个场景是高频还是高价值？
- 是否存在明确支付方？
- 渠道、用户习惯、平台规则和政策环境是否适配？

输出包括：

- 场景描述；
- 市场适配判断；
- 渠道假设；
- 支付方假设；
- 本土化或场景化改造建议。

Step 3：Persona - 目标用户画像

没有明确 Persona，就没有真正的机会。

关键问题包括：

- 谁最痛？
- 谁使用？
- 谁付费？
- 谁决策？
- 谁推荐？
- 谁有持续需求？
- 谁最可能成为早期用户？

输出包括：核心 Persona、典型用户场景、使用者 / 付费者 / 决策者区分、用户行为特征、购买触发点。

Step 4 : Pain - 真实痛点与付费动机

有痛点，不代表有商业机会。

有抱怨，也不代表愿意付费。

关键问题包括：

- 这个痛点是高频、高痛，还是高价值？
- 用户现在如何解决？
- 现有方案为什么不够好？
- 用户是否已经为替代方案付费？
- 如果没有付费，是因为不痛，还是没有好方案？
- 付费触发点是什么？

输出包括：痛点描述、现有解决方案不足、付费动机、购买触发点、需求强度判断。

Step 5 : Product - 最小产品定义

MVP 是最小验证，不是最小功能。

第一版产品可以是 Landing Page、报告、人工服务包、社群、模板、 workflow、Demo、训练营或小额付费测试。

关键问题包括：

- 最小可交付结果是什么？
- 用户拿到什么才觉得有价值？
- 第一版是否可以人工交付？
- 哪些功能必须有？
- 哪些功能可以后置？
- MVP 要验证哪一个关键假设？

输出包括：MVP 范围、核心交付物、核心功能、用户价值结果、未来产品形态。

Step 6 : Validation - 验证设计

验证要测试行为，而不只是测试用户口头兴趣。

典型验证行为包括：留下联系方式、参加访谈、预约 Demo、转发推荐、小额付费、预付费、持续使用、给出真实反馈。

输出包括：验证周期、验证对象、验证渠道、样本量要求、关键验证指标、成功标准、失败标准、下一步动作。

Step 7 : Business Case - 完整商业案例

Business Case 不是漂亮故事，而是一个结构化决策产物，用于让机会可以讨论、可以比较、可以验证、可以治理。

它必须回答：

- 这个机会是否真实？
- 这个解决方案是否可行？
- 这个价值是否可验证？
- 这个项目是否值得继续投入？
- 主要风险是什么？
- 合规等级是什么？

输出包括：标准化商业案例、机会评分、合规风险等级、建议动作。

Step 8 : Asset - 资产化路径设计

O2V 不只问这个项目如何赚钱，还要问它能沉淀什么长期资产。

可能的资产包括：用户资产、数据资产、内容资产、方法论资产、产品资产、渠道资产、品牌资产、项目资产、生态资产、长期权益资产。

输出包括：资产化路径、可沉淀资产类型、长期价值判断、平台化可能性。

Step 9 : Financing Story - 融资叙事预判

不是所有项目都适合融资。融资叙事不是融资承诺，而是资本可读性判断。

关键问题包括：

- 项目是现金流型，还是融资放大型？
- 是否可以规模化？
- 是否有平台、数据、网络或生态潜力？
- 投资人最关心什么数据？
- 下一轮融资前必须证明什么？
- 合规、数据、平台或监管风险是否影响融资叙事？

输出包括：融资叙事框架、关键数据需求、投资人关注点、风险边界。

8. O2V 评分模型

O2V Framework 采用：

基础机会分 + 合规风险调整项

基础机会分最高 100 分。

合规风险最高扣 50 分。

红线风险直接淘汰。

公式为：

$$\text{O2V Score} = \text{基础机会分} - \text{合规风险扣分}$$

维度	分值	核心问题
需求强度	15	是否高频、高痛或高价值？
场景适配性	15	是否适合目标场景和市场？
付费意愿	15	是否存在明确付费动机？
AI 杠杆	12	AI 是否显著提升效率、质量或体验？
MVP 可行性	10	是否可以低成本验证？
获客可行性	10	是否存在清晰获客路径？
差异化空间	8	是否避免纯同质化竞争？
资产化潜力	10	是否能沉淀长期资产？
创始人匹配度	5	是否匹配创始人能力、资源和长期方向？

9. 合规风险闸门

O2V 不把合规风险视为普通扣分项，而是视为机会能否进入验证、融资和规模化叙事的前置闸门。

等级	扣分	含义
Level 0：低风险	0 至 -5	普通工具或服务，不涉及敏感数据或强监管场景
Level 1：可控风险	-5 至 -15	轻度数据、内容、版权或平台规则风险
Level 2：中高风险	-15 至 -30	涉及敏感数据、平台抓取、金融 / 医疗 / 法律辅助判断、未成年人等
Level 3：重大风险	-30 至 -50	商业模式依赖高风险数据、监管边界或平台灰区
Level 4：红线风险	直接淘汰	明确违法违规、灰产黑产、非法金融、医疗诊断、隐私买卖、违规爬虫等

核心原则：

合规风险不是普通扣分项，而是机会能否继续推进的前置闸门。

10. Business Case 模板

O2V Business Case 包含 16 个模块：

1. Project Name：项目名称
2. One-Sentence Opportunity Judgment：一句话机会判断
3. Target User & Persona：目标用户与用户画像
4. Core Pain and Willingness to Pay：核心痛点与付费动机
5. Benefits Hypothesis：价值收益假设
6. MVP：最小验证产品
7. Leading Indicators：领先验证指标
8. Financial Metrics：财务验证指标
9. Verification Plan：验证计划
10. Solution Roadmap：解决方案路线图
11. Market & Channel Fit：市场与渠道适配
12. Business Model：商业模式
13. Assetization Path：资产化路径
14. Financing Story：融资叙事
15. Key Risks & Compliance Level：主要风险与合规等级
16. O2V Score + Recommendation：O2V 评分与建议动作

核心验证链条为：

Benefits Hypothesis → MVP → Leading Indicators → Financial Metrics → Verification Plan

对应中文为：

价值收益假设 → 最小验证产品 → 领先验证指标 → 财务验证指标 → 验证计划

11. 核心原则

1. O2V 不是凭空发明的理论，而是面向 AI 时代对成熟实践的结构化重组。
2. 机会可以始于信号，但必须通过场景、用户、痛点和证据被证明。
3. 没有清晰用户和强痛点，就没有真正的机会。
4. MVP 不是最小产品，而是验证最关键假设的最小方式。

5. 领先指标必须在 MVP 之后定义，因为它们的作用是判断 MVP 是否正在验证价值假设。
6. Business Case 不是展示材料，而是说明一个机会为何值得投入资源结构化论证。
7. 短期收入证明需求，长期资产决定天花板。
8. 融资叙事必须由验证数据支撑，而不能只靠愿景。
9. 合规风险不是普通扣分项，而是决定机会能否继续推进的闸门。
10. O2V 的存在，是为了在投入时间、资本和执行之前，降低早期机会误判。

12. Framework Deliverables / 框架交付物

使用 O2V Framework 后，通常可以形成以下几类交付物：

1. Opportunity Signal List | 机会信号清单

对外部市场信号、用户反馈、行业趋势、产品案例和技术变化进行结构化记录。

2. Opportunity Card | 机会卡片

对单个机会进行轻量描述，包括场景、用户、痛点、初步产品方向和风险提示。

3. O2V Score | O2V 评分

基于需求强度、场景适配、付费意愿、AI 杠杆、MVP 可行性、获客可行性、差异化空间、资产化潜力和创始人匹配度，对机会进行初步评分。

4. Compliance Risk Level | 合规风险等级

对机会涉及的数据、平台、监管、隐私、版权、金融、医疗等风险进行分级判断。

5. Business Case | 商业案例

对高潜机会形成完整 Business Case，明确价值假设、MVP、领先指标、财务指标、验证计划、资产化路径和融资叙事。

6. Validation Plan | 验证计划

明确验证周期、验证对象、验证方式、样本量、通过标准、停止标准和下一步动作。

7. Assetization Path | 资产化路径

判断机会是否能够沉淀用户、数据、内容、方法论、产品、渠道、品牌、生态或长期权益。

8. Financing Story | 融资叙事框架

判断机会是否具备资本可读性，以及进入下一阶段前需要证明哪些关键数据。

13. 版权、引用与法律声明

版权所有人：李智 / Li Zhi

Copyright © Li Zhi. All rights reserved.

O2V Framework，包括但不限于其名称、定义、九步判断链路、Business Case 模板、评分模型、合规风险分级机制、验证链条、资产化路径、融资叙事框架、案例表达、课程材料、图表、模板、文档、文章及其他衍生表达形式，均为版权所有人李智基于创业、产品、创新、投资和咨询领域成熟实践重新编排、结构化整理和独立表达形成的框架资产。

任何单位或个人如需引用、转载、改编、摘编、翻译、培训使用、咨询交付、商业使用、产品化、模型训练或实质性复用 O2V Framework，应事先征得李智明确同意，并在显著位置标明出处。

中文引用格式：

来源：李智，O2V Framework：Opportunity-to-Venture Framework，从机会信号到创业资产的前端机会判断框架，官方公开发布版 20260510。

英文引用格式：

Source: Li Zhi, O2V Framework: Opportunity-to-Venture Framework, Official Public Release 20260510.

O2V Framework 不主张对 MVP、用户画像、商业模式、领先指标、风险评估、商业案例等通用概念本身享有排他性权利。这些概念属于创业、产品、创新、投资和管理咨询领域的常见实践语言。

O2V 重点保护的是其整体结构化表达、九步判断链路、Business Case 模板、评分模型、合规风险分级机制、验证链条、资产化路径、融资叙事框架、案例表达、课程材料、图表、模板、文章及其他衍生表达形式。

O2V Framework 是一种机会判断和商业案例设计框架，不构成法律、财务、医疗、投资、融资、税务或监管建议。

14. 版本说明

公开发布版本：O2V Framework 20260510

内部版本：v1.4

版本类型：Official Public Release

v1.4 关键更新：

1. 主品牌统一为 O2V Framework / Opportunity-to-Venture Framework。
2. 公开版本号采用日期版本 20260510。
3. 首页采用 Founding Statement，不使用 Agile Manifesto 式表达。
4. 删除“每日 / 每周 / 每月输出物”。
5. 替换为通用的 Framework Deliverables / 框架交付物。
6. 保留九步判断链路、评分模型、合规风险闸门、Business Case 模板和版权声明。