Luxkri

个人简历 · PERSONAL PROFILE

刘汶欣

AI 商业化 / 商务拓展 / 生态拓展

37 岁　上海



我擅长连接 AI 产品与商业场景，将产品价值转化为客户可感知的业务收益，并把客户需求转译为团队可执行、可复用的方案与流程，推动产品落地和业务效率提升。

14 年
品牌商业化实战

3 亿+
累计合作金额

近 1 年
AI 模拟推演创业

13316155991　18520226552@163.com

01 · 创业项目

LUXKRI 模拟推演

联合创业 · 至今

让复杂的商业决策在真正发生之前，先模拟推演一遍。

与合伙人搭建多智能体模拟系统：输入项目背景、资源与策略，系统构建用户、竞品、渠道、平台等角色与规则，让不同策略先在虚拟商业世界里运行——不是预测「会不会成功」，而是提前看到「这样做可能会发生什么、问题出在哪、还有哪些没看见的路径」。

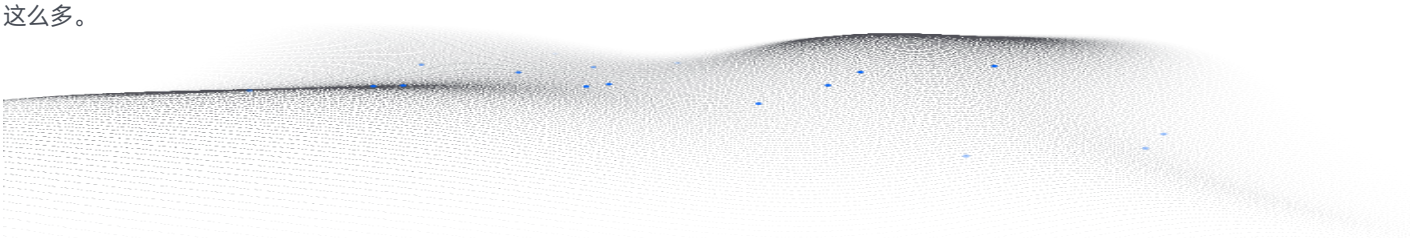
系统分两层。上层的 Agent 负责生成推演脚本，底层引擎模拟人物、组织、平台和环境之间的互动，能支持十万级虚拟人群。

我的角色：场景定义、客户需求验证与商业化。围绕同一套模拟能力，先后验证营销投放（新品预算分配、达人与内容策略、投放风险对比）、早期创业者策略推演、游戏版本平衡与 AI 自动化测试，AI 短剧与短视频的「虚拟观众」：让模拟观众先看一遍，用真实反应辅助创作者和制作方的内容决策。

营销投放 → 创业者策略推演 → 游戏平衡与测试 → **虚拟观众 · 内容决策**

十万级

这里画了十万个点。一次推演能放进去的虚拟人，差不多就是这么多。





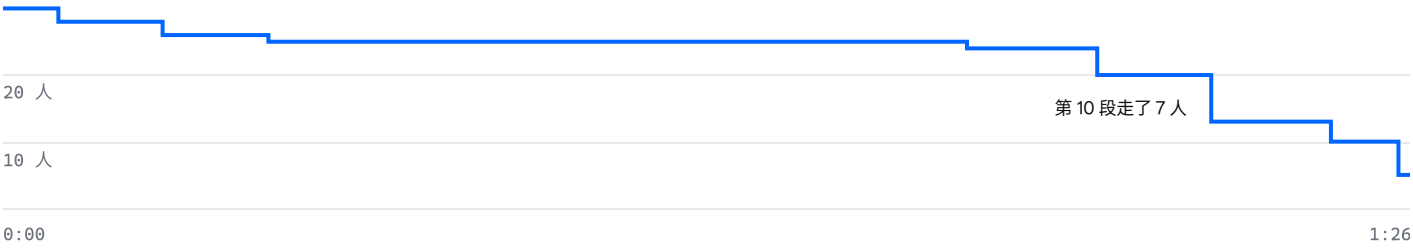
5 人还在看

1:26 / 1:26

蒋文静　周德彬　周正　刘慧敏　钟雨婷　刘芸　何春燕　**周海峰**　张浩　**罗春梅**
彭宇轩　韩立军　陈卫东　**周建华**　**陈秀兰**　陈建国　**欧阳倩**　何嘉树　周鸣　范秀珍
陈丽娟　赵慧兰　潘晓玲　林晓敏　贺海波　陈志强　刘康　孙丽芳　赵慧敏　周红梅

周红梅 · 女 · 30-39 · 县城或乡镇 · 划走了

“完了。这种剧就是解气，看得挺爽，就是太假了，九块六换个店长，做梦呢。”



可交互演示

真实案例 · 点击卡片直接体验



AI 短剧 · 虚拟观众

《九块六》漫剧观众试映

30 位虚拟观众逐段观看反应、流失点分析，输出制作方能直接执行的改进建议。

打开演示 ↗

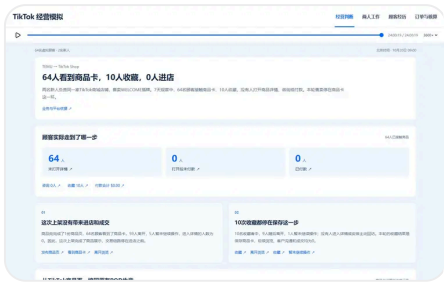


游戏 · 版本平衡性

潮汐双垒 · A/B 规则对局

8 名模型玩家在新旧布局规则下各战 100 局，验证更新对节奏、选牌与胜率的影响。

打开演示 ↗



电商 · 经营决策

TikTok 店铺经营模拟

两名 AI 员工接手店铺 7 天，经营链路逐步复盘，看清交易停在哪一环。

打开演示 ↗

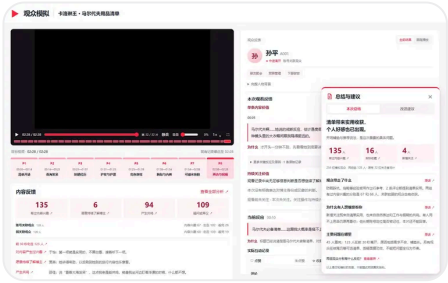


C 端达人 · 观众模拟

潘老师 · 视频观众模拟

虚拟观众逐段观看整条视频，记录每一段的真实反应与流失原因。

打开演示 ↗



C 端达人 · 观众模拟

卡洛琳王 · 视频观众模拟

独立虚拟人物的完整观看记录，辅助创作者判断内容节奏与选题。

打开演示 ↗



门店 · 活动营销

诺贝尔口腔 · 重阳活动模拟

六天活动全过程推演：邀约期到接待期，逐位代表人物的经历与转化。

打开演示 ↗

多个	7–8 家	十万级
C 端真实用户案例	企业客户深度沟通	虚拟人群推演
本页展示其中 3 个	确认需求真实存在	多 Agent 协同

访问 LUXKRI 主站 ↗

02 · 核心能力

能力不写在形容词里，写在验证过它的事情里。

(1)	**需求洞察与梳理**	客户常常说不清自己要什么。我通过深度访谈把模糊混乱的想法梳理成结构化、可执行的需求，再转译为团队可直接使用的方案输入。模拟推演项目里企业客户的需求，都是这样一条条聊清楚的。
(2)	**沟通与价值传递**	把复杂的 AI 技术用对方听得懂的方式讲明白，让不同认知水平的人都能理解产品价值。14 年服务 40+ 品牌与多家 CIO 协会，从高层、中高层到执行层都能对上话。
(3)	**商业判断与决策**	不被沉没成本绑架：共生图谱复盘后判断投入产出比不匹配，果断终止；AI 哨兵 Demo 被通用 Agent 覆盖后，立即转向更底层的问题。
(4)	**应变与破局**	滴滴平台下架、客户全部停投的困境下，当季开拓微众银行与长隆新合作；魔珐销售方向调整，两周内转向新客群并签下深圳 CIO 协会年框。
(5)	**学习与进化**	自学多智能体模拟与 Vibe Coding，搭建 8 个 Agent、4 个部门的个人协作体系，让 Agent 随工作持续进化。

03 · 实验档案

2025.10 – 2026.02

盯住信息 → 长期工作 → 模拟世界

一年里对 Agent 能力的探索上了三个台阶——每一步都是被现实教育之后，主动往更底层走。



AI 哨兵 Helper

从「人找信息」到「信息来找你」

定时监听你在意的事：账号动态、政策变动、行业信号，机会出现时主动来找你。Demo 上线数日，大厂通用 Agent 推出同类功能——验证了需求判断，也让我看清：单点工具会被通用 Agent 覆盖，必须往更底层走。



长时工作 Agent

从「会回答问题」到「能长期把一件事做好」

探索 Agent 长上下文方案：有限记忆里持续做事、记关键点、忘掉无关信息、写笔记、调用外部记忆，目标 7×24 小时不失忆地工作；并验证了「拥有云电脑设备的 Agent」——可远程接管、截图确认桌面状态、执行操作。部分停在方案阶段，但这段反复拆问题、重新定义的经历，直接通向了现在的模拟推演。

04 · 职业履历

十四年，一直在一线。

2024.11 – 2025.10 **共生图谱科技**

创始人

当小红书解决「种草」、大众点评解决「吃什么」、抖音占领碎片时间，年轻人更需要一个打通线上线下的完整社交链——从兴趣到深度参与，解决「和谁一起」的问题；而线下共同体验，正是陌生人破冰的最佳场景。基于这个判断，从 0 到 1 搭建国内首个 OMO 兴趣社交平台，实时匹配同城活动与伙伴。

后基于资方对市场规模与盈利模式的专业分析，带领团队深度复盘，判断当前阶段投入产出比不匹配，果断终止项目、妥善解散团队——对方向负责，也对团队负责。

2023.08 – 2024.10 **魔珐科技**

商务 BD

185 万 合作总额，全部从 0 到 1

3D 虚拟人 AIGC 赛道，从 0 到 1 开拓美的小家电、欧派家居、雄狮科技、中国工艺、健康元等品牌，以及东鹏特饮全案合作。

公司销售方向调整后，两周内完成自身转型，分析人脉结构快速开拓跨行业客群，签下深圳 CIO 协会「有言」SaaS 产品年框协议。

2022.01 – 2023.08 **爱卡汽车**

客户总监

1200 万 广汽系年合作，同比增长 70%

协助副总裁开拓华南市场：广汽传祺、广汽丰田、广汽本田、广汽埃安、合创、长安全部重新破冰；下半年成功落地日产团购会、比亚迪露营等项目。

全新培养 1 名销售经理，牵头打造学习型团队。

2020.06 – 2021.12 **滴滴出行**

销售总监

恒驰汽车半年实收 2.5 亿；平台下架、客户停投撤单的困境下，下半年华南区 130 万业绩中个人贡献 125 万

入职首月引进雪佛兰、广汽埃安两大新客户；开拓东风日产、小鹏汽车，并拓宽至中国平安、农业银行等非汽车客户。

2021 年下半年业务调整，以非汽车行业开拓为主。同年 7 月平台下架、客户停投撤单，在前所未有的困境下坚持拓客，Q4 成功开拓微众银行 App 端及长隆乐园车载屏合作。

2017.06 – 2020.05 **云动科技**

销售总监

2400 万 推动合作金额

协助副总裁搭建华南团队，引入广汽系、东风日产、长安、比亚迪、吉利、中国平安、完美日记等品牌，覆盖 10 余家汽车主机厂商。

2015.11 – 2017.06 **亿动广告 Madhouse**

客户总监

1500 万 全年业绩，提前 2 个月完成

负责汽车 / 3C 类程序化广告销售，2017 年新增中国平安合作（200 万）。

2011.11 – 2015.10 **科思世通广告**

资深客户主任

主导东风日产新阳光、骊威、轩逸等车型网络推广，负责客户谈判、策略制定与流程监督，积累互联网广告全案执行经验。

05 · 工作方式

AI 协作与自进化工作链路

保持思考、学习、与 AI 深度协作，用 Vibe Coding 为自己搭建服务销售工作链路的自进化 Agent 体系——客户研究、方案产出、流程自动化，让工具随工作持续进化。

8 个 Agent　4 个部门　个人协作体系

行业覆盖

多家 CIO 协会资源（企业级采购决策者圈层）；汽车、快消、金融、美妆等行业 40+ 品牌客户，15+ 代理及渠道公司。

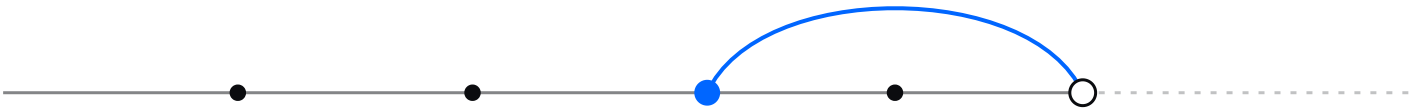
多家 CIO 协会　40+ 品牌　15+ 代理渠道

06 · 探索方向

- 还在探索

AI NAS：
给公司放一台机器，
资料和 AI 都在上面

这是我们正在看的下一个方向，底层和模拟推演用的是同一套 Agent。AI 很能干，但它没法像传统软件那样保证不出错，所以我们最看重两件事：集中和容灾。



集中

公司的资料、服务和 AI 放在同一台机器上，统一管理，AI 也才用得上这些资料。

容灾

搞错了能退回去。数据放在一起，用起来方便，出事也会更严重，所以要保证出了事损失可控。

直接运行

公司的网站、小工具和各种服务，直接在这台机器上跑。

为什么现在选择加入一家公司

一年的验证让我对这条赛道有了更清醒的判断：AI 模拟推演还处在科研走向商业化的早期，需要长期的资金投入和时间才能走远。所以我选择把这一年验证过的需求洞察、客户沟通和商业化能力，带到一家有成熟产品和客户盘子的公司——在离商业化更近的地方，继续把这件事做成。

07 · 联系

一起聊聊

AI 商业化、商务拓展、生态合作——如果你的团队正在把 AI 产品推向市场，我们一起聊聊。

13316155991
18520226552@163.com

长沙学院 · 工商管理（大专）