

## 新快观察

DeepSeek 大火带热“网络教程”  
“修炼宝典”成了生意经

“DeepSeek 保姆级教程”“如何靠 DeepSeek 快速赚钱”“用 DeepSeek 玩转电商运营”……近期,随着 AI 工具 DeepSeek 的热度攀升,与之相关的付费课程也在网络上爆发式增长,涵盖基础入门、进阶技巧乃至商业变现等多个领域。然而,在各种华丽包装和营销话术的背后,这些课程的质量参差不齐,不少商家利用信息差,将其变成了一种新的“流量收割”手段。因此专家提醒,消费者应理性选择 AI 课程,切勿盲目跟风学习,陷入商家制造的焦虑营销误区之中。

■采写:新快报记者 梁贤安 高京 ■图片:网上截图



## 付费课程热销

9.99元教注册账号

1999元卖跨界玩法

新快报记者在某电商平台上搜索,与 DeepSeek 使用相关的课程大量涌现,售价从几元至上千元不等。这些课程内容五花八门,从如何使用 DeepSeek 的基础概念,到教授如何使用指令集、提示词更好地命令 DeepSeek,再到如何用其做电商运营赚钱。

在一份售价 9.99 元的“DeepSeek 使用技巧大全”课程,记者发现课程有大量内容是介绍 AI 公司和教软件下载、账号注册等操作,而所谓的“技巧大全”不过是官网上免费提供的提示词示例。另一份售价 14.99 元的“DeepSeek 高效使用指南”课程,标题强调 DeepSeek,但实际内容注水严重,还有大量与其他大模型有关的内容,更像是 AI 知识“大杂烩”。在该电商平台上,DeepSeek 和其他应用跨界结合使用教程则更贵,例如“DeepSeek+直播玩法”售价高达 499 元,“DeepSeek+跨境电商网站”售价更是高达 1999 元。

自由职业者林女士觉得自己“被割韭菜”了。她告诉记者,自己花了 29 元购买了一门名为“DeepSeek 自媒体起号指南”的课程,本以为能学到更实用的运营技巧,结果课程内容不仅基础,讲解还很笼统,几乎没有参考价值。“这些内容网上随便一搜就能找到,甚至直接问 DeepSeek 也能得到答案,花这笔钱实在不值。”林女士无奈地说。

除了上述课程,一些技术达人通过直播教学、社群运营等方式,将 DeepSeek 的使用技巧包装成“致富秘籍”,吸引了大量用户付费学习。记者在某知识付费 App 看到,占据畅销榜前列的是一个名为“DeepSeek 副业俱乐部”的社群。记者支付 50 元加入该社群后发现,群主会定期发布主题课程,例如“用 AI 数字人制作口播短视频”“用 DeepSeek 一键生成 PPT 教程”等,此外还配套微信群和直播答疑。截至当天,该社群付费成员已突破 7100 人,这意味着社群发起人已收入 35 万余元。

## “AI 加持”属性 带火周边市场,实际价值有待检验

DeepSeek 的火爆不仅推动了知识付费热潮,还催生了一系列相关周边产品。在电商平台,不少商家推出印有 DeepSeek 标志的 U 盘、耳机、鼠标、智能眼镜等,宣传其具备“AI 加持”属性。例如,一款售价在 599 至 799 元之间的鼠标和键盘套餐备受追捧,商家宣称其搭载 6 大通用模型和 3 大专业模型,能够用于 AI 问答、写作、PPT 制作等。记者进入该品牌直播间,主播正在演示产品,并



腾讯元宝AI生成

## 卖课套路揭秘

放大焦虑、包装名师、  
推广变现

DeepSeek“卖课热”本质上是“AI 焦虑”营销的又一次重演。早在 ChatGPT、Sora 等概念爆火时,市场就曾涌现大量 AI 付费课程,而如今的 DeepSeek 课程不过是“换汤不换药”,依旧沿袭着利用信息差和焦虑心理推动销售的套路。

“AI 将彻底改变未来的商业模式,不学人工智能就会被淘汰!”深夜 11 点,在一个在线人数近 2000 人的直播间里,一名博主仍在卖力推销她的付费课程“DeepSeek AI 获客私教班”,声称 AI 已成为各行各业老板的必修课,试图制造“危机感”来促使观众下单。

放大焦虑,已成为商家吸引学员的主要手段。“认知差才是最大红利”“某大厂裁员 50% 内容岗, AI 替代率超预期”……在直播平台上,不少博主不遗余力地鼓吹,只要购买他们的 DeepSeek 课程,就能快速赚钱,实现财富自由。

为了吸引更多学员,这些课程甚至故意夸大 AI 技术对传统职业的冲击,利用大众对新技术的不熟悉而产生的担忧心理,诱导用户付费。然而,实际课程内容往往缺乏深度和实

强调其“推理能力更强,性价比更高”,能够提升用户的工作效率。然而,这些产品的其他配置与普通鼠标键盘无异,仅借助 DeepSeek 的热度进行营销。

在社交平台上,DeepSeek 凭借其独特的回答风格吸引了大量年轻用户,一些商家借此打造“AI 运势大师”人设,并以此开展商业化运营。例如,有商家利用“AI 算婚姻”“AI 问事业”等噱头开设直播,用户通过赠送打赏即可获得



用性,甚至存在虚假宣传、夸大效果等问题。

近日,一份名为《DeepSeek: 从入门到精通》的教程在网上热销,价格从 1 元至 20 元不等,已有数不清的消费者下单。然而,经查证,这份教程实际上源自清华大学某教授的一次免费在线讲座 PPT,原本可免费获取。但由于该教程内容翔实、质量较高,吸引了不少博主将其作为个人“独家干货”进行宣传 and 售卖。对此,该清华教授团队此前已在线辟谣,明确表示该报告从未授权任何第三方付费售卖,并提醒用户谨防信息差营销。然而,记者目前仍然在多个平台上见到该课程在售。

不仅是教程被包装售卖,一些 DeepSeek 社群也以“免费分享”为噱头,实则借助分销和推广实现盈利。以前所述的“DeepSeek 副业俱乐部”为例,群主除了发布关于 DeepSeek 赚钱的“福利”外,还包含引导用户推广社群获取分销收益、拉群返佣的内容。按照社群规则,用户每推广 1 人即可获得 9.5 元赏金。目前,该群已拉新上千人,赚取了过万元的推广费。

DeepSeek 的分析服务;也有商家在电商平台销售水晶手链、塔罗牌、风水摆件等商品,宣称其依据 DeepSeek 的运势解析进行专属定制,能够带来好运;甚至还有开发者推出 AI 运势分析 App,结合 DeepSeek 算法,提供个性化预测报告、一对一咨询等付费功能。

可见,DeepSeek 的热度正在被各类商家充分利用,而这些产品与服务的实际价值,仍有待市场检验。

## 声音

## To 商家

夸大效果或涉嫌欺诈  
还可能构成商标侵权

浙江恒霖律师事务所卢琼律师认为,所谓的 DeepSeek 的使用技巧以及“致富秘籍”,存在一定的误导和虚假宣传嫌疑。如果商家不仅过度包装课程、夸大课程效果,还明确承诺学习后能达到某种具体的致富效果,可能涉嫌欺诈。

另外,若商家未经 DeepSeek 公司授权在耳机、鼠标、智能眼镜等商品上使用其商标或与之近似的标识,消费者对商品来源产生混淆,误以为这些商品与 DeepSeek 有特定关联,这种行为可能构成商标侵权。即使商家没有直接使用其商标,但其在宣传中不当使用 DeepSeek 的名称或形象,以利用其知名度来吸引消费者,也可能构成不正当竞争。

## To 消费者

从了解基本原理入手  
切莫盲目地跟风学习

广东财经大学经济学院教师冯雪艳认为,普通人应避免盲目跟风学习那些粗浅无营养的课程。冯老师建议,大家学习 DeepSeek 可从了解其基本原理入手,掌握其基于海量数据和特定算法来生成内容的逻辑,从简单到复杂去尝试使用新技术,以避免陷入商家制造的焦虑营销误区,高效地获取对自己真正有益的知识。此外,在应用方面,大家应将 DeepSeek 当作强大的辅助工具而非万能依赖。使用时应结合自身专业知识或常识进行准确修改调整,真正让技术服务于提升工作、生活效率的目的。

卢律师亦指出,消费者不要被部分商家的炒作噱头所迷惑,更要对产品仔细辨别真伪。尤其是要谨慎授权个人信息,在使用 AI 分析运势 App 等产品时,对于不必要的个人信息授权要予以拒绝,避免个人隐私被过度收集和滥用。