OPC × ANTHROPIC · 2026 EDITION

OPC 创业指南

一个人 + N 个 Agent，把公司开起来

把 Anthropic《创始人手册》的四阶段方法论，落到中国超级个体 (One Person Company) 的真实路径上 —— 从想法到独角兽，最短路径在 2026 年被重画了。

10×
个人产能放大倍率
(Carbon × Silicon)

$1B
单人独角兽的估值天花板
(Anthropic / Sam Altman 公开预测)

4
阶段重置版生命周期
Idea · MVP · Launch · Scale

DATA INSIDER Intelligence
解数智能

CONTENTS

目录

共 5 部分 · 28 章 · 31 页

01 · 什么是 OPC，为什么是现在 P3—P7

- OPC 的定义与法律形态
- 三大特征：个性化 · 硅基生产 · 能力液态
- 2026 重置版的创业生命周期
- 历史回溯：从萨洛蒙到 AI 时代

02 · 创始人能力的新范式 P8—P12

- "能动手的人"和"有想法的人"合并了
- 提问力 + 鉴赏力：两把锯齿能力
- 认知负荷与内在动机 (SDT)
- 1 Person + N Agents 三层架构

03 · 四阶段实战路径 P13—P17

- Idea · 创意验证
- MVP · 找到 PMF
- Launch · 把传统变可重复
- Scale · 把人替换成系统

04 · 行业地图与套利路径 P18—P24

- 六大行业的 OPC 落地
- 中国"温室" × 全球"雨林"双轨
- 信息势能差的降维打击
- 三阶价值跃迁：First → Only → Eternal

05 · 0→1 实操路线图 P25—P29

- 4 阶段生命周期 (从宿舍到市场)
- 工具栈推荐 (Claude 三件套 + 国内 SaaS)
- 12 周从想法到上线时间表
- 12 家真实 OPC / 超精益创业案例

06 · 总结与展望 P30—P31

- 八大核心观点
- 2026 → 2030 趋势预测
- 资源清单 · 工具 · 社群

核心数字

2026 一份好想法 + Claude 三件套 + ¥0 启动资金 = 一家可融资、可传承的正式公司

10人	≈¥0	∞
独角兽天花板	边际算力成本	技能边际成本

01

什么是 OPC，为什么是现在

2026 年最稀缺的不是技术能力，而是"选择去造什么"的判断。OPC 是 AI 把这种判断变现的法律容器。

🧬 P4 · 定义与法律形态
⚡ P5 · 三大特征
🔄 P6 · 生命周期

本章关键词: 一人有限公司 · 极致个性化 · 硅基生产化 · 能力液态化 · 数字员工 · Idea→MVP→Launch→Scale

OPC 的定义与法律形态

一个股东 + 有限责任 + 法人独立

核心定义

OPC (One Person Company) 是只有**一个股东**(自然人或法人)的**有限责任公司**。它享有完全的法人人格，股东仅以出资额为限对公司债务承担责任。

2026 年的关键变化：在 AI 赋能下，OPC 不再是"小而美"的妥协，而是把**一个超级个体**装进可融资、可交易、可传承的**正式商业资产**里的标准容器。

有限责任保护盾

公司财产	个人财产
承担债务	隔离保护

这条法律边界是 OPC 区别于个体工商户的根本。

个体户 VS 正式 OPC — 适用边界

维度	个体户 / 非正式模式	正式 OPC (一人有限责任公司)
责任	无限责任 · 个人资产全额承担	有限责任 · 出资额为限
法人地位	无 · 与个人捆绑	独立法人 · 永久存续
融资能力	极难 · 信任度低	可融资 · 可被收购
税务	核定征收 · 简单	企业税务结构 · 规范
适用场景	0→1 试验 · 副业 · 低风险验证	1→100 规模化 · 对公业务 · 高风险

> *个体户适合"低成本测试"，OPC 适合"资产规模化"。当你的月营收稳定、客户开始要发票、要签对公合同 —— 就是升级时刻。*

OPC 进化的三个阶段

2023 之前
零工经济 / 副业
滴滴司机、外卖小哥、淘宝店主 —— 用时间换钱

2023 – 2025
AI 增强个体
个人用 ChatGPT/Midjourney 做 UGC，月收入 5–10×

2026
OPC 一人公司
合规升级，风险隔离，资产化运作

2027+
微型跨国企业
FBA + Stripe + AWS，API 连接全球

2030
$1B 单人独角兽
"十人独角兽"成为可复制路径

OPC 的三大特征

极致个性化 · 硅基生产化 · 能力液态化

🎨

极致个性化

Ultimate Personalization

向外：满足极小众、小微的个性化需求 —— 大厂的"规模陷阱"看不上的人群。

向内：创业者的**操作体验**本身也是个性化的。工作流适应人，而不是人适应工作流。

🤖

硅基生产化

Silicon-based Production

线性碳基生产力 + 指数硅基生产力 = **新质生产力**。

不再是"人雇佣人"，而是"**人雇佣数字员工**"。组织结构被重叠、压缩、重组。

💧

能力液态化

Ability Liquefaction

创始人不再有明显短板。AI 技能是**锯齿状(jagged)**的：用提问力 + 鉴赏力**取高补低**。

获取新技能的边际成本趋近于零。

能力液态化 — 锯齿状技能曲线

传统创始人:某几项峰值高,大量谷底空白; AI 原生 OPC:用 AI 把谷底全部抬升到可交付线之上。

提问力（INQUIRY）

核心是**知道怎么描述需求**。能把模糊的商业愿景精准翻译成 AI 可执行的指令。

鉴赏力（TASTE）

核心是**知道什么是好的**。具备评判 AI 输出质量的审美和逻辑标准 —— 这是 AI 永远无法替代的。

结果

"问对问题 + 选对答案"成为 OPC 创始人的**双核引擎**。代码、设计、营销 —— 谁有这两样能力，谁就是新时代的全栈。

> *"AI 是人类集体智慧，拥有无限知识。每个人都能在无限的知识组合概率当中，找到自己的个性化路径。" — 清华 OPC 报告 (2026)*

2026 重置版的创业生命周期

Anthropic Founder's Playbook 框架

过去：验证 → 融资 → 招人 → 开发 → 再融资 → 增长 → 再招人 → 循环。每进入下一阶段都必须更大的团队、新的技能、新一轮融资。
2026: AI 已经擦掉了这条隐含假设 —— 一个创始人 + 一组 agent 就可以走完前 3 个阶段。

01 · ~1–4 周

Idea · 创意验证

用 Claude 把假设拆成可证伪的命题；TAM/SAM/SOM 拉数字；找一个"真实痛点 × 你独有的洞察"的交集。

出口标准: 一个值得花 8 周做 MVP 的问题。

02 · ~4–12 周

MVP · 找 PMF

Claude Code 写代码 + Cowork 跑运营；最小可发布单元；每周和真实用户跑迭代循环。

出口标准: 留存曲线开始变平 + 用户主动复用。

03 · ~3–12 月

Launch · 可重复增长

把传统变可重复：CAC/LTV 可计算；安全合规上桌；流程从"靠你"变成"靠系统"。

出口标准: 创始人离开 1 周，公司继续运转。

04 · ~12 月+

Scale · 系统性增长

从 builder 变成 CEO；搭 GTM 引擎；把领域专长复利成专有数据 / 工作流锁定。

出口标准: 盈利 / IPO-readiness / 被并购任一。

四阶段所需时间 — 传统 VS AI 原生 OPC

AI 把每个阶段从 quarter 压缩成 week，4 阶段总耗时从 ~3 年缩短到 ~10 个月.

瓶颈不再是"你能造出什么"，而是"你选择去造什么"。
The bottlenecks are no longer what you can build, but what you choose to build. — Anthropic Founder's Playbook

历史回溯：从萨洛蒙到 AI 时代

130 年公司法演进的第三次跃迁

OPC 法律地位的三次跃迁

1897

萨洛蒙原则（英国）

Salomon v. Salomon & Co Ltd —— 确立公司独立人格原则。第一次在法律上把"个人"和"公司"分开。

1997

全球立法承认 OPC

美国、欧盟成员国、印度等主要经济体陆续立法承认"一人有限责任公司"的合法地位。

2026

AI 时代的标准容器

OPC 成为超级个体的标准法律容器 —— "一个人 + N 个 Agent" 装进一家正式公司里。

历史学视角 — 匠人的回归

19 世纪 家庭作坊	21 世纪 数字工作室
受限于地理半径	全球市场触达
家庭劳动分工	算法自动化分工
道德与生计结合	兴趣与价值驱动

工业化让家庭作坊式微；数字技术让个体重新获得直接参与全球市场的权利。我们在**更高维度上回归"自主经营"**，区别在于今天的杠杆是数字技术，而非家庭人力。

经济学视角 — 规模经济的解构

过去： 拥有大型工厂和数千员工才能降低平均成本。

现在： "X-as-a-Service" 模式让个人按需租用生产资料。OPC 通过"数字员工"和"算力 Token" 获取规模经济，**而非通过资本支出。**

2026 = 三波技术红利的交汇点

① Foundation Model 平民化

GPT-4 级别能力 → API → CLI → 端侧。每 token 成本年降 80%+，个人用得起团队级模型。

② Agentic Coding 工作流

Claude Code / Cursor / Codex —— 把"写代码"从工程团队的事变成一个创始人的事。

③ SaaS 乐高化

Stripe + Shopify + AWS + Notion + Zapier —— 企业级能力像积木一样拼。

02

创始人能力的新范式

过去创始人被"能做什么"定义。2026 年，那条边界消失了 —— 提问力 + 鉴赏力，才是新的稀缺资源。

🧠 P9 · 定义改变
❓ P10 · 双核能力
⚖️ P11 · 认知 & 动机
🌐 P12 · 1 + N 架构

本章关键词: 提问力 · 鉴赏力 · 元认知 · SDT · 认知负荷 · 数字员工 · 治理/运营/认知三层

"能动手的人"和"有想法的人"合并了

From The Founder's Playbook · Ch.2

过去，创始人被"能做什么"定义：技术型创始人写代码，非技术型创始人跑业务。2026 年的模型、系统与 AI agent 已经拆掉了这堵墙 —— **"能动手做的人"和"有值得做的想法的人"之间，那道分界线消失了。**

过去 · 2020

执行模式

大部分时间花在"执行模式"里 —— 写代码、管人、应付日常运营。判断力被埋在杂事下面。

- 技术型 → 写代码、调系统
- 非技术型 → 跑业务、谈合同
- 两者之间需要"翻译层"

现在 · 2026

判断模式

创始人时间应该花在**只有创始人才能做的判断**上 —— 战略、审美、价值观、人对人的关键对话。

- 定问题（提问力）
- 选答案（鉴赏力）
- 执行交给 Agent

2027+

编排模式

创始人变成**认知调度者** —— 把一组 agent 当成"数字员工"来编排，自己只在 stack 顶层做决定。

- 设计工作流而非执行
- 定 SOP 给 agent 执行
- 审阅、校准、上市

创始人三种身份的时间占比迁移

每周工时中, 用在"执行"上的比例从 ~70% 降到 ~15%, 而"判断"和"编排"双双上升.

"过去创始人是被'能做什么'这件事定义的。AI 原生创业里, 创始人最珍贵的资源是判断力 —— 该建什么、该招谁、该忽略哪个机会。" — Anthropic Founder's Playbook, Ch.2

提问力 + 鉴赏力 — OPC 创始人的双核引擎

Inquiry × Taste

❓ 提问力 (Inquiry)

"知道怎么描述需求"

把模糊的商业愿景精准翻译成 AI 可执行的指令。这是 OPC 创始人最容易低估、却最值钱的能力。

❌ "帮我写个落地页"

✅ "目标用户:32 岁焦虑型独立咨询师; 痛点:获客难; CTA:30 分钟免费诊断; 风格:Notion + Linear; 限制: 不要 Lorem Ipsum, 用真实文案"

- 把"目标 / 约束 / 上下文 / 验收"四要素写清楚
- 遇到 AI 答非所问 —— 问题在你, 不在 AI
- 系统性建立 prompt 库 / CLAUDE.md

👁 鉴赏力 (Taste)

"知道什么是好的"

在 AI 输出 10 个版本时, 能挑出第 7 个并说出为什么。这是 AI **永远无法替代**的能力 —— 因为它本质是价值观。

鉴赏力的三个层次:
L1 能识别"明显的坏" (语法、错字、明显错误)
L2 能识别"平庸 vs 优秀" (审美/结构/节奏)
L3 能识别"优秀 vs 卓越" (独特视角/品牌一致性)

- 大量"看好东西" —— 顶级品牌、获奖设计、经典文本
- 建立自己的 reference 库 (Pinterest / Are.na)
- 把"为什么这个好"显性化、可言说

提问力 × 鉴赏力 → 输出质量矩阵

训练提问力: 每天用 AI 解决 3 个真实问题, 复盘 prompt

训练鉴赏力: 每周分析 1 个你认为顶级的产品/作品

训练元认知: 每月写一篇"我这个月在 AI 上犯过哪些蠢"

认知负荷与内在动机

内在引擎 — 自我决定理论 (SDT)

OPC 的核心燃料不是薪水, 而是**极高的内在动机**。这是应对创业不确定性的唯一可持续能量来源。

🎯	💪	🤝
自主性	**能力感**	**归属感**
Autonomy	Competence	Relatedness
决策自由	解题成就感	真实连接

SDT 告诉我们: 这三种内在需要被同时满足, 个体才会持续投入。OPC 同时满足三者 —— 完全自主、解决多维问题、与客户直接对话。

核心挑战 — 认知负荷的极限

认知负荷理论 (Cognitive Load Theory): 人的工作记忆容量有限。OPC 创始人每天在**经理 / 客服 / 研发 / 财务**之间切换, 导致:

- **决策疲劳:** 重要决定被无意义小事消耗
- **职业倦怠:** 内在引擎熄火, 创业变受刑
- **盲点扩大:** 没人指出"无意识的无知"

解决方案: 把重复性决策**外部化 (SOP)** 或 **自动化 (AI)**, 把工作记忆留给真正只有你能做的判断。

OPC 的"认知资源管理"金字塔

L1 · 重复操作	L2 · 模式化判断	L3 · 战略决策	L4 · 灵魂判断
客服回复 · 报销 · 排期	Bug 分诊 · 内容审核	定价 · roadmap · 招聘	价值观 · 品牌 · 关系
→ 完全自动化	→ AI + 人复核	→ AI 提案 + 你决	→ 只能由你做

练习 · EXERCISE

列出你过去 7 天的**所有决策**, 按 L1–L4 分类。如果 L1+L2 > 40%, 你就是在把"超级个体的金子时间"花在"数字员工应该做的事"上。立刻把 L1 的全部移交给 Claude Cowork / Zapier / n8n / 飞书多维表 + AI 字段。

1 Person + N Agents — 碳硅相融的三层架构

三层架构总览

第一层

治理结构 · Governance

谁负责? 创始人 (法人)

做什么? 价值观 · 战略 · 重大资本决策 · 对外承诺

第二层

运营结构 · Operations

谁负责? AI Agents (数字员工)

做什么? 客服 · 营销 · 财务 · 代码维护 · 监控

第三层

认知结构 · Cognition

谁负责? 人机共同体

做什么? CLAUDE.md · Skills · 工作流文档 · 反馈循环

典型 OPC 的 AGENT 编制 (一支 5 人"军团")

Human Founder	Dev Agent	Marketing Agent	CS Agent	Ops Agent
CEO / 战略 / 价值观	Claude Code 代码 / 部署 / Debug	内容 / SEO / 广告	7×24 客服 / FAQ	Claude Cowork 报表 / 路由 / 排期

"可组合性" — 把企业级能力像乐高拼起来

用户体验 / 品牌触点

Web · Mobile · 小红书 · 抖音 · 公众号

自动化 / API 集成层

Zapier · Make · n8n · 飞书 · MCP · Low-code

SaaS 核心服务层

Stripe · Shopify · Notion · AWS · 阿里云 · Supabase

> *"人雇佣数字员工" 不是比喻 —— 它是 OPC 组织架构的真正定义。创始人专注决策, AI 接管所有执行, 边际成本趋近于零。 — 清华 OPC 报告*

03

四阶段实战路径

从想法到 IPO, Anthropic 给出的 4 阶段地图 —— 每个阶段的目标、出口标准、挑战、AI 工具组合，全部拆开摆给你看。

P14 · Idea


P15 · MVP


P16 · Launch

P17 · Scale

本章关键词: PMF · CAC/LTV · 技术债 · 安全合规 · CLAUDE.md · skills · Claude Code · Claude Cowork · GTM 引擎

Idea 阶段 — 创意验证

目标:找到一个值得花 8 周做 MVP 的问题

本阶段目标

- 找到"真实痛点 × 你独有的洞察"的交集
- 对市场规模 (TAM/SAM/SOM) 有量化感
- 对竞品 / 替代方案有结构化扫描
- 形成可证伪的核心假设 (≤ 3 条)

出口标准

- 能用一句话讲清"为谁、解决什么、怎么收钱"
- 至少 5 个潜在用户口头确认痛点真实
- 至少 1 个潜在用户愿意预付 / 等候名单
- 知道接下来 8 周做什么才能证伪 / 证实

本阶段挑战

机会幻觉

所有想法听起来都好,因为还没碰到现实。

回音室

只问朋友/AI,他们都会礼貌地说好。

提前优化

还没找到问题就开始造解决方案。

CLAUDE 三件套在 IDEA 阶段的分工

工具	做什么	具体动作
Claude (对话)	把模糊愿景拆成可证伪假设	跑 TAM/SAM/SOM · 起草访谈大纲 · 帮你扮演挑剔用户做对抗式问询
Claude Code	30 分钟造可点击的 demo	Vibe coding 一个 landing page + waitlist + 简单交互原型, 不为发布而为**测假设**
Claude Cowork	聚合外部数据 / 跑访谈运营	从社区 / 论坛 / GitHub issue 抓痛点信号; 路由访谈邀请、追踪回复

练习 · EXERCISE — IDEA 阶段 4 步走

① 痛点假设

把你的想法压缩成"X 群人 因为 Y 痛点 愿意花钱买 Z"

② 反向调研

让 Claude 扮演 5 类潜在用户, 反驳你的假设, 你回防

③ 落地页 + waitlist

2 小时上线, 跑 ¥200 广告测试 CTR 和留资率

④ 5 次访谈

5 个真人, 30 分钟, 录音 → Claude 转结构化洞察

不要写一行真正的产品代码, 直到 ① 你能背出 3 个核心假设 ② 你已经用真人证伪了至少 1 个。

MVP 阶段 — 找到 Product-Market Fit

目标:让数据说"这个产品配存在"

本阶段目标

- 把核心假设做成可使用的最小产品
- 跑出可测量的留存曲线
- 建立每周和真实用户的反馈循环
- 知道哪些功能是"必须", 哪些是"赘肉"

出口标准 (PMF BENCHMARK)

- 第 8 周留存曲线在某个值**变平** (不是继续掉)
- ⩾ 40% 用户表示"如果产品没了会非常失望" (Sean Ellis 测试)
- 开始有**非创始人推荐**的自然增长
- 你可以背出"用户为什么留下"的具体原因

PMF 信号曲线 — 经典留存模式

"曲线变平"是 PMF 的物理表现。如果第 4–8 周留存还在直线下滑, 通常意味着痛点不真或解决方案错位。

本阶段挑战

伪 PMF

朋友/早鸟用户给的虚假信号让你以为找到了

特性蔓延

每个用户都提需求, 你都做, 产品变臃肿

PMF 走丢

大改一版后留存崩了, 不知道是哪一刀

CLAUDE 三件套在 MVP 阶段的分工

工具	做什么
Claude Code	主力开发 —— 一周一版的迭代节奏; 把 CLAUDE.md 维护好作为"团队记忆"; 每次写代码前先写 spec 给 Claude 看, 减少返工
Claude	用户反馈分析 —— 把所有用户对话/反馈喂进去, 找"被低估的 segment"; 跑诊断:"这是定位问题还是产品问题?"
Claude Cowork	跑 onboarding 流程、社群消息路由、每周指标日报; 把"找你才能解决"的事情逐项搬走

练习 · EXERCISE — PMF 诊断

做了 ⩾ 3 个迭代周期、PMF 仍未到 benchmark, 在决定下一步前用 Claude 跑诊断: ① 数据里有没有某个 segment 响应模式完全不同? ② **设计价值** 和 **体验价值** 的差距在定位还是在产品? ③ 让当前产品找到 PMF 需要哪些前提为真? 现实吗? —— 让答案决定你**调整 / pivot / 退回 Idea**。

Launch 阶段 — 把"传统"变可重复

目标:让公司在创始人离开 1 周时继续运转

本阶段目标

- 把早期 traction 变成**可重复**的增长引擎
- CAC / LTV / 回本周期是你能背出的数
- 产品扛得住真实生产负载 (而不仅是你测过的)
- 运营无需创始人作为瓶颈

出口标准

- 增长可重复且来自**具体渠道**, 不是运气
- 基础设施加固 · 安全与合规到位
- 流程已存在、自动化已就位
- 你可以请假一周, 公司不停摆

本阶段挑战 — 这是 OPC 死亡率最高的阶段

技术债到期

MVP 时的近路开始计息; 生产流量把脆弱点暴露

创始人成瓶颈

本来 1 小时的决定要等你 1 周; 客服请求堆积

安全合规上桌

企业客户要 SOC 2 / 数据合规, 不再能往后推

没准备好就扩张

新市场看似机会, 实则可能让 PMF 死掉

LAUNCH 阶段的"三件套配合"

这是 Claude 三种形态**互相喂养产出**的阶段 —— 一个的输出成为另两个的输入, 复利效应最强。

Claude Code → 造产品

架构 audit · 技术债 remediation · 安全扫描 · SOC2 准备 · 写测试覆盖

Claude Cowork → 造公司

支持工单路由 · 排期 · 报告汇编 · 反馈循环 · 招聘流程自动化

Claude → 知识可运营化

把"机构知识"沉淀到 CLAUDE.md / skills, 形成可被任何 agent 调用的能力

练习 · EXERCISE — 三连

- ① **架构 audit:** 让 Claude Code 跑一次代码库 audit, 产出"必须现在修 / 一个 sprint 内修 / 可接受持续债" 三档清单
- ② **注意力 audit:** 用 Claude Cowork 把你过去 30 天**所有动过的工作流**列出来, 标"全自动 / 需要人但不一定是你 / 真的需要你判断" 三类
- ③ **合规 gap analysis:** 用 Claude Code + Claude 对照 SOC2/GDPR/ISO27001 跑一次缺口扫描, 产出 remediation 时间表 + 企业买家会要的文档清单

Scale 阶段 — 从 builder 变 CEO

目标:系统性增长 + 难以复制的护城河

本阶段目标

- 从千级用户到百万级、单市场到多市场
- 建立"**积累出来的深度**"作为护城河
- 专有数据 + 工作流锁定 + 集成深度
- 组织在外部 scrutiny 下站得住

出口的三种形式（任一）

- 无需外部资本即可持续盈利的规模
- IPO-readiness（公司治理、财务、合规）
- 被收购（战略 / 财务收购方主动接洽）

三种都要求增长是**系统性**、**可审计**的，而不是创始人手感。

SCALE 阶段的 6 个关键杠杆

① 委派运营层

把 Launch 阶段建好的系统培育到完全可信任，然后真的去信任它们 —— 这比听起来难得多。

② Scale 技术运营

围绕代码库的一切:文档、支持 playbook、SLA、可观测层、事件响应工具。

③ 建真正的 GTM

销售 playbook、分析师关系、内容流水线、CRM 卫生 —— 用 Claude Cowork 跑战术执行层。

④ 领域专长复利

把"通用 AI 不会的边角情况"编码成 skills / 测试套件 —— 这就是你护城河的地图。

⑤ 数据 flywheel

用户行为信号 → 产品改进 → 更多使用 → 更多信号。买不到，复制不了。

⑥ 工作流锁定

客户在你产品之上建自动化、训练人、接数据源 —— 切换成本变成全规模运营项目。

护城河叙事 — 你应该能背出的一段话

"我们的数据 flywheel 转了 X 个月，在 N 个客户那里跑出 M 个独特行为模式；我们和 K 个垂直工具有原生集成；即使一个资源充足的对手今天起步，两年也无法复制 —— 因为他需要的不是钱，是时间锁定的、上下文专属的行为指纹。"

练习 · EXERCISE — 瓶颈地图

用 Claude 画一张"当前路由经过你的工作流 / 决策 / 批准" 地图。然后让 Claude 推算: **如果你一周不可用，每一个会变成什么样？** 卡住的那些，就是你还亲手到能让进展脱轨的地方。这一项不解，Scale 阶段一定撞墙。

04

行业地图与套利路径

六大行业的 OPC 落地路径 · 中国"温室"与全球"雨林"的双轨套利 · 信息势能差的降维打击。

P19–21 · 六大行业

P22–23 · 双轨套利

P24 · 三阶跃迁

本章关键词: 资讯 · 电商 · 工程 · 教育 · 咨询 · 娱乐 · 温室雨林 · 势能差 · Be First → Be Only → Be Eternal

OPC 六大行业地图

资讯 · 电商 · 工程 · 教育 · 咨询 · 娱乐



① 资讯 / Content

公众号 · 小红书 · 播客 · Newsletter

- 启动成本: 极低
- 变现: 广告 / 付费订阅 / 知识付费
- 速率: 慢启动, 复利强



② 电商 / E-commerce

独立站 · 跨境 · 一件代发

- 启动成本: 中低
- 变现: 商品差价 / 订阅 / 私域
- 速率: 快, 但库存 / 物流是阀门



③ 工程 / Engineering

SaaS · 小工具 · Chrome 插件

- 启动成本: 中
- 变现: 订阅 / 永久授权
- 速率: 中, 复利极强



④ 教育 / Education

课程 · 训练营 · 1v1 教练

- 启动成本: 低
- 变现: 课程费 / 会员 / 企业培训
- 速率: 中, 信任建立期长



⑤ 咨询 / Consulting

专业服务 · DaaS · 报告

- 启动成本: 极低
- 变现: 项目费 / retainer / 数据订阅
- 速率: 极快现金流



⑥ 娱乐 / Entertainment

独立游戏 · AI 短剧 · IP

- 启动成本: 中
- 变现: 内购 / 票房 / 衍生品
- 速率: 长尾, 爆款驱动

六大行业的"启动门槛 VS 月收入潜力"对比

高度参考性数据, 基于公开 indie hacker / 独立开发者 / OPC 案例库估算.

行业案例:资讯 + 电商

两个最低门槛的 OPC 切入点

资讯 / CONTENT — 案例:NEWSLETTER + 知识付费

$5M+
参考收入区间 (顶部独立 newsletter 年 ARR, Stratechery / Lenny's Newsletter 量级)

1
人员规模 —— 完全单人运营, 偶尔外包编辑

~80%
毛利率, 因为变量成本几乎为零

路径: 选一个你有真实专业 + 长期愿意输出的垂直 → 免费内容建信任 (6–12 月) → 付费会员制 (Substack / Memberful) → 高客单产品 (社群 / 培训)。**AI 加成:** Claude 帮你做选题、初稿、SEO、邮件序列、问答库, 让单人节奏稳定 1–2 篇/周。

电商 / E-COMMERCE — 案例:跨境独立站 / DTC

$1–10M
单人独立站常见 ARR 区间 (Shopify + 第三方履约)

3–5
SKU 起步; 利基品类 + 高客单 + 强故事

30–50%
健康毛利率区间 (排除流量成本)

路径: 选品 (Niche down 到一群你懂的人) → MVP 落地页 + 预售 → 验证后 Shopify 上线 → 自动化履约 (FBA / 国内三方仓) → 私域 + 复购。**AI 加成:** Claude 做选品调研、文案、客服回复、邮件营销; Midjourney/Sora 做产品图、视频; Claude Cowork 跑订单 → 物流 → 售后 → 复购循环。

两种路径对比

维度	资讯	电商
启动期	6–12 月才有第一桶金	2–4 月可见现金流
抗周期性	强 (内容 + 关系沉淀)	弱 (流量成本、平台规则)
护城河	个人 IP 锁定	供应链 + 私域
OPC 适配度	★★★★★	★★★★ (履约靠三方)
退出路径	难变现卖出 (Substack 收购少)	易卖 (Empire Flippers / Acquire.com)

行业案例:工程 / 教育 / 咨询 / 娱乐

③ 工程 / SAAS — 案例:垂直 SAAS

典型样本: Levels.fyi 早期 (1 人, 千万 ARR)、Tally Forms、ConvertKit 早期、Plausible Analytics。

路径: Build in public → indie hackers 社群冷启 → freemium / annual 订阅 → 一直保持 1–2 人。

- 选行业有真实付费能力的 niche
- 把 ARR 做到 $30K MRR 是 OPC 舒适区
- Claude Code 是这一类 OPC 的**引擎室**

④ 教育 — 案例:COHORT-BASED COURSE

典型样本: Lenny's Newsletter + community、David Perell's Write of Passage 早期、Justin Welsh's Solopreneur OS。

路径: 免费内容 → newsletter → 高客单 cohort (¥3–30K/人) → 录播课 / 永久社区。

- 每期 30–100 人, 一年 4–6 期
- AI 接管:答疑分诊、作业批改、社群运营
- 护城河是真实战绩 + 教学方法

⑤ 咨询 / 专业服务 — 案例:DONE-FOR-YOU

典型样本: Fractional CMO / CTO、AI 转型顾问、独立增长黑客、小红书爆文工作室。

路径: 个人品牌 (Twitter/LinkedIn/小红书) → 0 元诊断 → ¥30–300K/项目 → retainer / 产品化。

- 现金流最快, 容易过 ¥1M 年收入
- 风险:卖时间, 天花板在你身上
- 升级路径:把交付物 SOP 化 + AI 复用

⑥ 娱乐 — 案例:独立游戏 / AI 短剧

典型样本: Stardew Valley (1 人 4 年, 销售 3000 万+ 份)、Manor Lords 早期、AI 短剧制作团队 (1–3 人)。

路径: 6–24 月默默打磨 → Steam / Itch / 抖音首发 → 长尾收入 + 衍生 IP。

- 极不均匀:大多失败, 少数爆款
- AI 加速:Sora/Runway/Suno 把制作压缩 10×
- 护城河:独特品味 + 长期主义

OPC 跨行业的 4 个共通模式

① Niche down
小到大厂看不上, 大到能养活一个人

② Build in public
用过程内容把潜在用户养在身边

③ 三方履约
支付/物流/客服/财务全部接 SaaS

④ 长期主义
不追风口, 在一个垂直里复利 5+ 年

中国"温室" × 全球"雨林" — 双轨套利

OPC 的盈利逻辑核心是**资源套利**:利用国内低成本基建打磨产品、利用海外成熟 SaaS 生态获取高溢价。这不是政治判断,而是基础设施分布的客观利用。

🌱 中国"温室"

硬资源

代表:杭州、苏州、深圳、成都

- **算力券** · 政府补贴 / 高校合作 / 国产大模型免费额度
- **免租空间** · 创业园、孵化器、共享办公
- **产业园生态** · 上下游 30 分钟可达
- **低人力成本** · 同等技能人员 1/5 – 1/3 海外
- **电商履约成熟** · 物流、支付、合规模板齐

适合: 重应用、实体基建结合 (AI + 制造 / 电商 / 农业 / 文旅)

🌳 全球"雨林"

软生态

代表:硅谷、新加坡、纽约、伦敦

- **Stripe Atlas** · 一周开一家 Delaware C-Corp
- **YC / Antler / 500** · 远程 demo day 友好
- **美元基金** · seed – Series A 渠道成熟
- **高客单付费意愿** · 同样产品 5–10× 国内价
- **开源社区** · GitHub / HN / X / Indie Hackers

适合: Deep Tech、原生数字产品、SaaS、AI infra

双轨套利的 3 种典型组合

A · 中国造 → 全球卖

国内打磨产品 (低成本), 海外 Stripe 收款, 跨境独立站 + Twitter 增长。例:多数 indie SaaS、AI 工具站。

B · 海外验证 → 国内本土化

把已验证的海外模式翻译/重组到国内, 抓住"时空差"红利。例:小红书早期对标 Instagram、各种 AI 应用 China-version。

C · 全球分发 + 中国履约

海外流量入口 (TikTok / IG / X) + 国内供应链履约 (Shein 模式 OPC 版)。例:跨境品牌、AI 衍生品电商。

信息势能差 — 全球套利的物理学

"AI 时空平移"是 OPC 最大的杠杆

核心逻辑

不同地区在**同一时刻**对"什么是新颖、稀缺、有价值"的认知存在巨大落差。这种落差就是**信息势能差 (Information Potential Difference)**。OPC 的工作就是用 AI 把**高势能区**的知识/审美/模式, 翻译重组到**低势能区**, 赚取效率红利。

⚡ 高势能区 High Energy

- 已验证的海外模式 (Substack / Notion / Linear)
- 顶级审美趋势 (NYT / Apple / 北欧设计)
- 前沿技术 / 论文 / 开源项目
- 小众但深度的垂直社区 (HN / Lobsters / Lex.page)

🌐 低势能区 Low Energy

- 本地市场存在等价需求但**没有人做**
- 本土化的语言、文化、支付、合规要求
- 垂直行业还在用 Excel / 微信群运作
- 下沉市场 / 银发市场 / 小语种市场

"AI 时空平移"的 4 个动作

🔍 **① 扫描**
Claude 跨语言扫描 HN / Reddit / X / Product Hunt 高赞项目

🔄 **② 翻译**
把模式翻译成本地化版本, 不只是语言, 还有支付/合规/UX 习惯

🧩 **③ 重组**
用 Claude Code 把 3–5 个海外好点子拼成"本地原创"

⚡ **④ 加速**
几周团队工作 → 几小时 AI 工作, 抢"时间差"

4 个典型势能差套利案例 (公开案例)

案例	高势能源头	低势能落地	OPC 杠杆
Substack 中国版	Substack (美国)	知识星球 / 麦客 / 公众号付费	翻译 + 微信生态适配
Lex.page 翻译	AI 写作工具 (硅谷)	笔灵 / 秘塔 / 妙笔	中文 prompt 调优
独立游戏国际化	中国独立游戏	Steam / Itch (全球付费)	美术 + 文案 AI 翻译
AI 工具站	新发布的开源模型	简化的网页工具 + 订阅	Vercel + Stripe + 24h 上线

*"AI 时空平移就是**价值重组** —— 利用 AI 将几周的团队工作压缩至几小时, 赚取巨大的效率红利。" — 清华 OPC 报告*

三阶价值跃迁:Be First → Be Only → Be Eternal

长期主义超级个体的进阶路线图

从规模竞争转向**深度价值**; 从快速变现升维至**精神遗产**。每一个台阶都是对竞争对手的一次降维打击。

第一阶梯 · 0→1

Be First — 抢先

敏捷利用 AI 新功能 (如氛围编程首发应用) 快速测试市场, 获得早期客户与原始积累。

关键能力	护城河	时间窗
速度 + 信息密度	极弱, 几周内可被复制	3–12 个月

第二阶梯 · 1→100

Be Only First — 唯一

将创始人偏好喂给 AI, 形成不可复制的**风格与情感模型**。"只有这里有, 别无分店" —— 从追逐趋势转向**定义细分标准**。

关键能力	护城河	时间窗
审美 + 持续输出	中强, 风格 + 数据 flywheel	2–5 年

第三阶梯 · 100→∞

Be Eternal — 永恒

构建数字资产与 IP (专属情感库、算法哲学)。超越时间, 将产品升维为**精神遗产**。三种传承方式:兴趣传承 (开源社区)、师徒传承 (招继承者)、血缘传承 (家族 AI 模型)。

关键能力	护城河	时间窗
价值观 + 系统设计	极强, 时间锁定 + 文化资产	10+ 年

*AI 不仅仅是效率工具, 更是构建"**风格壁垒**"的护城河。你的 AI 模型越了解你, 你的壁垒就越高。 — 清华 OPC 报告*

05

0→1 实操路线图

从今天到 12 周后, 你应该做什么 —— 工具栈、时间表、真实案例库。

P26 · 4 阶段
P27 · 工具栈
P28 · 12 周表
P29 · 12 案例

本章关键词: 注册流程 · CLAUDE.md · 工作流文档 · Claude Code / Cowork · Stripe Atlas · 一网通办 · Anything · Carta · GC AI

从宿舍到市场 — 4 阶段实施生命周期

清华 OPC 报告:职业/高等教育实施路径

阶段 1 · 准备与注册

第 1–2 周

- **Action:** 评估技能方向, 设立兴趣项目
- **Detail:** 设计专业 → 虚拟物品 · 程序专业 → 工具开发
- **Legal:** 先实名认证起 (非正式测试)
- **Tools:** Notion / 飞书 / Linear 立项目

阶段 2 · 产品与开发

第 3–6 周

- **Strategy:** 确定方向 ToC (售卖内容) vs ToB (服务咨询)
- **Resource:** 国产大模型免费额度 / 学校实验室设备
- **AI Focus:** Midjourney + Claude (文案/代码) 快速原型
- **Output:** 可工作的 MVP, 不追求功能完整

阶段 3 · 运营与变现

第 7–10 周

- **Platform:** 小红书笔记 / 闲鱼 / 即刻 / 公众号同步
- **Automation:** AI Agent 处理客服回复与内容更新
- **Feedback:** 早期用户反馈循环, 每周复盘
- **Goal:** 第一笔真实付费, 验证商业模式

阶段 4 · 升级与合规

第 11 周+

- **Goal:** 业务规模化后, 升级为正式 OPC, 保护个人资产
- **Focus:** 税务合规 + 知识产权保护
- **Risk:** 避免对单一平台过度依赖
- **Tools:** 一网通办 (国内) / Stripe Atlas (海外)

注册路径 — 国内 VS 海外

维度	国内 · 一人有限责任公司	海外 · DELAWARE C-CORP (STRIPE ATLAS)
耗时	1–2 周	5–10 天
注册资本	认缴, 可低至 1 元	$500 注册资本 (推荐)
注册地	需注册地址证明 (可挂靠园区)	Delaware (Atlas 代办)
初始成本	¥0 – 2000 (政府补贴, 代办费)	$500 (Atlas 一次性) + $100/年
税务	企业所得税 + 增值税	美国联邦 + 州税 (无业务可零申报)
适合	面向国内客户 / 微信生态	面向全球 SaaS / 美元收款

风险防控三件套

资产隔离

公司账户、个人账户严格分开; 公司收款不进个人账户

合规运营

定期税务申报; 内容/数据合规 (尤其涉及 AI 生成内容)

IP 保护

商标 + 域名 + 内容版权早注册, 一笔小钱省大麻烦

OPC 工具栈 — 一个人的"军火库"

2026 经过验证的组合

核心 AI 层（ANTHROPIC 三件套）

Claude.ai · 对话与思考

战略、研究、内容、文档、复杂决策。配合 Projects / Memory 把领域知识沉淀。

Claude Code · 造产品

写代码、调试、重构、跑测试、写 spec、做架构 audit。配合 CLAUDE.md 做记忆。

Claude Cowork · 跑公司

客服分诊、邮件路由、报表汇编、流程自动化。Skills + Plugins 是杠杆。

通用基础设施

建站 / Web	Vercel · Cloudflare Pages · Carrd
支付收款	Stripe · 微信/支付宝 · Lemonsqueezy
电商	Shopify · Gumroad · Lemonsqueezy
邮件 / Newsletter	ConvertKit · Beehiiv · Substack · Mailmodo
社区	Circle · Discord · 即刻 · 知识星球
分析	Plausible · PostHog · Google Analytics
客服	Crisp · Intercom · 飞书客服 · WeCom

自动化 / 协同

工作流	n8n · Make · Zapier · 飞书多维表
文档	Notion · 飞书 · Obsidian · Linear
项目	Linear · Height · GitHub Projects
设计	Figma · Penpot · Midjourney · Sora
开发	Cursor · VS Code · Replit · Supabase
财务	Stripe Atlas · Mercury · Wave · Pingpong
法务	Stripe Atlas · Termly · GC AI · 法大大

初始预算（单人 OPC 启动 60 天）

总计:约 ¥4500–8000 / 月覆盖所有基础设施 + AI 订阅。中国"温室"路径可压到 ¥2000/月以内（用国产替代）。

12 周从想法到上线 — 周度时间表

把 Anthropic 4 阶段地图压到 90 天里

周	阶段	主任务	关键产出 + 工具
W1	Idea	问题挖掘 + 痛点假设	3 条可证伪假设 (Claude 对抗式问询)
W2	Idea	TAM/SAM/SOM + 竞品扫描	市场规模文档 + 竞品矩阵
W3	Idea	5 次用户访谈 + landing page	访谈洞察 + waitlist 留资率 (Claude 转结构化)
W4	MVP	定 MVP 范围 + 写 spec	1 句话价值主张 + 功能清单 (Claude Code spec)
W5	MVP	开发 sprint 1 + CLAUDE.md	核心流程能跑通 (Claude Code + Vercel)
W6	MVP	开发 sprint 2 + 接支付	用户能注册付费 (Stripe + Supabase)
W7	MVP	20 个 alpha 用户 + 反馈	留存数据 + bug 列表 + Claude 复盘
W8	MVP	iteration + 注册公司	OPC 注册启动 (一网通办 / Stripe Atlas)
W9	Launch	Product Hunt / 即刻 / 小红书首发	首日 100+ 注册 + 内容预热
W10	Launch	客服自动化 + 反馈分诊	Claude Cowork 接管 70%+ 客服工单
W11	Launch	付费转化 + CAC/LTV 跟踪	第一个月营收数据 + 渠道归因
W12	Launch	复盘 + 公司账户开通	OPC 主体落地 + Q2 计划 + 注意力 audit

每周 OPC 节奏（周计划模板）

周一 · 战略日
复盘 + 设本周目标 + 上周指标

周二–四 · 深度工作
3 个 Maker 块, 每块 4h, 不开会

周五 · 用户日 + 内容
用户访谈 + 1 篇 build in public

*这 12 周不是"创业速成班"—— 它是把**"决策节奏"装进你的日历**。AI 把每个动作的执行时间压缩 5–10×, 你的瓶颈从此只剩"想清楚"。*

12 家真实 OPC / 超精益创业案例

来自 Anthropic Founder Stories 官方收录

Anything
非技术创始人造招聘平台

基于 Claude + Agent SDK, 帮 150 万用户把想法变成可工作的软件产品

HumanLayer (YC F24)
人机协作中间件

用 Claude Code 把原型快速推向市场, 扩展 AI 驱动平台

Ambral (YC W25)
Agentic coding workflow

YC 创业公司, 用 Claude 重写传统工程流程

Vulcan Technologies (YC S25)
基础设施 AI

Claude 驱动的工具链, 服务工程团队

GC AI
In-house 法务 AI

领域专长 + Claude → 法律平台, 适配 in-house 团队真实工作方式

Carta Healthcare
临床数据抽取

年处理 22,000 例手术案例, 抽取时间减少 66%

Cogent
企业安全 agent

Claude 作为推理层, 自动化漏洞生命周期

Airtree
运营基础设施

Claude Cowork 中心化 12+ 工具的数据, 一人搭工作流全组织共享

Duvo
采购供应链 agent

跨 ERP/供应商门户/表格/邮件甚至电话, 用 Agent SDK 编排

Zingage
居家护理 24/7 agent

Claude 结构化 tool calling 跨 EMR + 多个沟通渠道编排

Kindora
慈善匹配 (非营利)

非营利高管基于 Claude Sonnet, MCP connector 让 NGO 在 Claude 里访问

Wordsmith
法律技术

律师转 CTO 创始人, 合同审查 + 协议起草 + 工程用 Claude Code 演化平台

12 家案例的共通模式

① 深度垂直

医疗 / 法律 / 安全 / 采购 / 工程 —— 都是"通用 AI 不会的边角情况"

② 创始人 = 领域专家

律师转 CTO、医生转创业、NGO 高管转创始人

③ Agent 接执行层

用 Claude / Code / Cowork / Agent SDK 把流程跑通

④ 数据复利

用户行为 → 模型微调 → 产品改进 → 更多用户

八大核心观点 + 2026→2030 预测

CONCLUSION

① 定义重构

OPC 是**微型跨国企业**，不是个体户 plus。它是可交易、可融资、可传承的**正式商业资产**。

② 架构革命

"1 Person + N Agents" 的**碳硅相融**组织 —— 边际成本趋近于零。

③ 能力液态化

创始人不再有明显短板。**提问力** + **鉴赏力**填补所有谷底。

④ 生命周期重置

Idea → MVP → Launch → Scale，每个阶段从 quarter 压成 week。

⑤ 双轨套利

中国"温室"打磨产品 + 全球"雨林"获取高溢价，是 OPC 战略最优解。

⑥ 三阶跃迁

Be First → Be Only First → Be Eternal，从抢先到唯一到永恒。

⑦ 数据复利

用户行为指纹是**时间锁定**、**上下文专属**的护城河，钱买不到。

⑧ 选择 > 执行

瓶颈不再是"你能造出什么"，而是"**你选择去造什么**"。

2026 → 2030 四大趋势

🦄

单人独角兽

2028 前出现第一家公开估值 $1B 的 1 人公司

🧬

数字遗产

创始人 AI 分身可以代际传承，产品成为家族资产

🏫

OPC 进入教育

职业院校 / 大学开设 OPC 实践课，学位毕设 = 一家公司

🌐

监管成熟

AI 生成内容、agent 责任、跨境税务的统一规则成型

"聪明的 AI 不会导致每个人的失业，而会促进每个人的创业。"

— 通往 AGI 的 AI 会导致大规模失业吗?

THANK YOU FOR READING

现在轮到你了

这份报告综合了 Anthropic 官方《创始人手册》(2026.05) 和清华大学《一人公司发展研究》(2026.01) 的核心洞察。AI 时代的创业, 不是"用了 AI 的传统创业", 而是**在新规则上重新出生的"OPC 物种"**。

SCAN TO CONNECT

更多 OPC 创业资料

扫码加微信，免费领取后续更新 + 实战案例库



💬 长按识别 · 备注「OPC」优先通过

📚 资源清单 · 必读

- The Founder's Playbook · claude.com/blog
- 清华 OPC 报告 (清新研究团队, 2026)
- Anthropic Startups Program · 免费 API credit
- Claude Code best practices 文档
- Indie Hackers · Build in public 社区

🛠 立即开始 · 30 分钟

1. 注册 Claude.ai + Claude Code
2. 建一个 CLAUDE.md 写下你的项目意图
3. 跑 P14 的"Idea 阶段 4 步"
4. 列你过去一周的 L1–L4 决策清单
5. 设第 1 周战略日, 写本周 3 个目标

基于

Anthropic 《The Founder's Playbook》(2026.05) · 清华大学《OPC 发展研究》(2026.01)

🌐 claude.com/blog/the-founders-playbook · claude.ai

📖 OPC 创业指南 v1.0 · 2026 年 5 月

出品 DATA INSIDER Intelligence 解数智能