

《2026年北京市OPC创业者研究报告》

AI时代的创业新样本：超级个体正在改写创业版图



2026.09

报告摘要

- **AI正在加速催生一种新的创业组织形态。**越来越多拥有技术、产品、运营和行业经验的个人，开始借助AI工具，以个人或极小团队的形式直接进入市场。OPC正在成为连接个人专业能力、人工智能生产力与市场机会的新型创业载体。
- **北京：OPC创业的重要集聚地。**作为人工智能、数字经济和创新创业资源高度集聚的城市，北京正在成为OPC创业的重要发生地。基于36氪研究院OPC创业者调研，以及对社区运营方及创业者访谈，北京OPC创业者整体呈现年轻化、高学历和专业化特征，其中，相当一部分来自互联网、大型企业及科研院所，具备一定职业与行业经验。
- **OPC发展另一面：AI解决“能否创业”，尚未解决“如何持续经营”。**与此同时，调研也揭示了OPC发展的现实挑战：AI解决了“一个人能不能创业”的问题，却尚未完全解决“一个人如何持续经营”的问题。当前北京OPC普遍处于商业化早期，营收规模整体偏小，客户拓展、订单获取、市场信任和持续交付，较产品开发更为现实与紧迫。
- OPC并非封闭运行的“一人企业”，这意味着创业者的未来竞争力，不仅取决于个人能力和AI工具，更取决于其能否嵌入更广泛的创业生态和资源网络，获得订单、客户、算力、融资和专业服务等外部支持。调研显示，创业者对社区和政府的期待，正在从办公空间、资金扶持等基础支持，转向资源链接、市场拓展、订单机会和能力补足。OPC社区的价值也因此不再局限于提供办公场所，而正在成为链接同行、整合资源和打开市场机会的关键节点。

研究方法说明

- 本研究采用“案头研究+一手调研”相结合的混合研究设计，通过多源数据与多层次访谈交叉验证，兼顾宏观趋势、中观生态与微观主体，提升研究结论的专业性、代表性与实践性。
- OPC专项调研：1) **定量问卷调研**：36氪研究院于2026年开展北京市OPC创业者专项调研，回收**有效问卷470份**，用于刻画创业者画像、经营现状与核心诉求；2) **社区访谈**：对全国**7家重点OPC社区**进行访谈，覆盖北京、杭州、深圳、广州等城市，从社区载体与生态服务视角，观察OPC的区域分布、服务模式与资源链接机制；3) **创业者深访**：对中关村北纬AI社区、亦智谷等北京OPC社区中**21家入驻企业的OPC创业者**进行访谈，聚焦真实经营场景，深入理解订单获取、市场信任、持续交付与资源需求等关键

目录

CONTENTS

01

OPC发展概述

- OPC定义及特征
- OPC发展驱动力
- OPC生态
- OPC发展现状概览

02

北京市OPC创新生态分析

- 政策环境
- 要素供给
- 社区载体
- 场景资源

03

北京市OPC创业画像

- 谁在成为OPC
- 为什么做OPC
- OPC经营现状
- OPC需要什么

04

中国OPC发展趋势与展望

- OPC创业者的演进
 - 组织迭代
 - 产业协同
 - 协作模式
 - 发展路径
- OPC社区生态的能级跃升
 - 角色升级
 - 赛道分化
 - 服务生态

01 OPC发展概述

- OPC定义及特征
- OPC发展驱动力
- OPC生态
- OPC发展现状概览

OPC一人公司模式，成为“超级个体+AI”的新型创业形态

- OPC（One-Person Company）通常译为“一人公司”，在传统法律语境下主要指由单一股东出资设立、依法登记的有限责任公司或股份有限公司。随着大模型、智能体等技术快速普及，OPC正逐渐突破传统组织形态，演变为以AI为核心生产力、生态资源为能力延伸的新型轻量化创业形态。
- 2026年7月，浙江省数字经济发展中心等单位发布《人工智能OPC术语》团体标准，并于8月1日起正式实施。该标准将人工智能OPC界定为**由1名核心自然人主导控制、员工一般不超过10人，以AI技术研究、开发、应用或服务为主营业务，并由核心自然人借助“智能主体”实现独立运营与规模化交付的公司**。作为国内首个聚焦人工智能OPC的术语类团体标准，该标准为人工智能OPC的认定、评价、管理和服务提供了统一的行业参照，也反映出OPC正在从模糊的创业现象逐步走向相对清晰的产业概念。
- 与传统小微企业相比，OPC的核心变化并不只是“人更少”，而是AI正在成为连接个人能力与企业生产能力的重要中介。其主要呈现三方面特征：一是组织轻量化。以1名核心创业者或不超过10人的小团队为主，减少固定人力与组织成本，灵活调用外部专业能力。二是AI深度嵌入。AI从辅助工具转变为核心生产力，深度进入研发、内容、营销、客服、运营等业务环节，放大个人专业能力。三是高人效产出。通过AI、云服务和生态协作，以较少核心人员承载更大业务能力，实现小组织承载大能力、小团队实现规模化交付。



图示：OPC主要特征

OPC浪潮迭起：技术、政策与职业观念的三重驱动

- 近年来，OPC正逐渐演变为我国创业生态中一股不容忽视的浪潮。中关村人才协会数据显示，2025年上半年新注册OPC达286万户，同比增长47%，占全部新注册企业的23.8%，意味着国内每四家新注册企业中就有一家为OPC。
- OPC的快速兴起并非单一因素推动，而是AI技术突破、政策环境完善与职业观念变化共同作用的结果：技术进步降低了个人或小分队创办公司的能力门槛，政策完善降低了个人或小分队成为市场主体的制度门槛，而职业观念变化则为OPC提供了持续的人才供给与内生动力。



图示：OPC发展的三重驱动力

- 技术驱动：AI让“一个人完成过去一支团队的工作”成为可能。**传统创业高度依赖专业分工，一个完整业务通常需要产品、研发、设计、营销、客服、运营等多个岗位协同完成。而大模型、智能体及AI开发工具的快速演进，则正在改变这一基本逻辑：过去需要不同岗位协作完成的部分标准化、流程化工作，可以由一个创业者借助AI工具独立完成，从而使个人能力首次具备了接近小型组织的生产能力。这一变化已经开始体现为可量化的人效提升。根据鸿鹄汇测算，2026年中国市场一人公司每投入1元AI成本，约可等效替代72元开发人力支出。这一数据虽然属于特定样本的测算口径，但一定程度上直观反映出AI正在显著改变个人创业的成本结构。

- 与此同时，AI正在降低专业技能壁垒。鸿鹄汇调研显示，当前OPC创业者中非技术背景者占75%，说明AI正在使编程、设计、内容生产等过去高度依赖专业人才的工作逐渐变得可调用、可协作。因此，AI对OPC的意义并不仅是提高生产效率，更在于将过去属于组织的生产能力，部分转化为个人可以调用的数字化能力，使得更高人效的轻量化创业成为可能。
- **政策驱动：OPC从自发创业现象走向新型市场主体培育方向。**自2024年新修订的《中华人民共和国公司法》取消了"一个自然人只能设立一个一人有限责任公司"的限制性规定以来，国家和地方层面密集出台针对OPC的专项扶持政策。进入2026年，各地围绕OPC的政策探索明显加速，支持内容也从单纯的创业补贴逐步扩展至算力、数据、场景、社区、知识产权、融资和专业服务等全链条支持。中关村人才协会统计，截至2026年8月，全国已有28个省份、65个城市落地OPC相关政策，建成426个OPC创业社区，累计出台专项政策文件106项。OPC政策支持正逐步形成上下贯通的多层级政策体系：国家层面负责明确发展方向、完善制度基础；省级层面结合产业特点细化专项政策、构建培育机制；市级层面重点统筹空间、资金、算力、人才等关键资源；区级层面则聚焦政策兑现和企业服务，将支持措施精准落到创业主体。各层级分工协同，形成从顶层设计到资源配置、再到基层落地的政策传导机制。
- **职业观念驱动：从进入组织转向调用组织能力。**OPC兴起的另一深层动力，是个人与组织关系正在发生变化。随着数字平台、AI工具和灵活就业模式发展，越来越多专业人才开始尝试以个人身份直接连接客户、市场和生产工具，以更小的组织规模实现职业价值。Forvis Mazars针对中国Z世代的调查显示，49%的受访者将自由职业者列为理想职业，31%将创业列为理想职业，自由职业甚至超过公共部门、技术专业岗位和企业员工等传统职业选择。OPC并非简单地推动个人离开公司创业，而是提供了一种介于个人职业与传统企业之间的新型组织形态，创业者可以先以个人或小团队进入市场，依托AI和外部生态调用过去需要企业组织才能获得的专业能力，再根据业务发展自主决定是否扩大团队、引入资本或建立更完整的企业组织。

OPC以个人能力为核心，通过生态协同实现轻量化创业

- OPC并非封闭运行的一人企业，而是高度依赖外部能力的开放式创业主体。创业者以个人专业能力为核心，通过AI、数字平台和专业服务调用外部资源，以较小组织成本完成产品开发、市场验证和商业化，由此形成能力供给、价值创造、生态支撑三层协同的生态体系。
- **能力供给层：人才、技术、数据、算力、资本及数字化工具等要素，为OPC提供基础能力。** OPC通过AI工具、云服务、开源技术和专业人才，将研发、设计、营销、财税等能力转化为按需调用的外部生产力。其中，AI和数字基础设施进一步放大个人能力，数据、算力和资本则支撑OPC从产品开发走向规模化发展。
- **价值创造层：OPC创业主体是生态价值创造的核心，通过产品、服务、内容和产业解决方案实现商业化。** 业务模式不同，OPC可形成产品型、服务型、内容型和产业型等多种形态，既可以开发AI应用等数字产品，也可以提供专业咨询、技术开发、内容创作及产业解决方案。随着AI应用深化，部分领先的OPC正逐步从出售个人时间向出售产品、技术能力和解决方案转变。
- **生态支撑层：社区、平台企业、龙头企业、专业服务机构和政府等主体，为OPC提供资源链接和成长支撑。** OPC社区连接创业者与资源，平台企业提供技术和流量基础设施，龙头企业开放需求与应用场景，专业服务机构补足财税、法务、知识产权等能力，政府则统筹政策、公共资源和产业机会。各类主体通过提供专业能力、创新资源和市场机会，形成对OPC的外部能力支撑，帮助其突破单人创业的能力边界，实现从产品开发、业务拓展到商业化落地的持续发展。



OPC区域实践差异：北京重生态、深圳重产业、杭州重平台

- 2025年11月，“单人+AI即公司”的OPC创业模式首次被提出。进入2026年，全国OPC政策和创业载体快速扩张。政策导向由降低创业成本向促进商业化发展转变。与此同时，OPC创业社区加速落地，京津冀、长三角、粤港澳等区域率先形成集聚。
- 从典型区域实践看，各地正依托自身产业禀赋形成差异化发展路径。北京以政策体系和人工智能创新生态为主要支撑，并通过中关村AI北纬、AI原点等社区探索算力、工具、服务、订单等全周期创业支持；深圳更加突出OPC与实体产业融合，围绕AI硬件、数字经济、珠宝等产业建设垂直型社区，将OPC直接嵌入供应链、制造和出海网络；杭州则依托数字经济和平台生态优势，强化资本、平台与产业场景协同，并通过“营主”模式拆解大企业需求，探索解决OPC难以直接承接大项目的商业化难题。
- 总体来看，中国OPC发展已从创业现象萌芽进入政策体系、社区载体和产业生态加速形成的过渡期，发展重点也正由单纯降低个人创业门槛，转向通过政策、社区、平台和产业资源协同，帮助OPC获得能力、链接市场并实现商业化成长。

北京

政策体系与创新生态协同推进，探索OPC全周期培育模式

2026年6月，北京出台人工智能OPC专项行动方案，构建“给政策、给资源、给场景、给空间、给服务”的全周期支持体系。海淀、亦庄、朝阳等区进一步以创业启动金、订单奖励等推动商业化。中关村AI北纬、AI原点等社区则从空间服务向算力、工具、场景和订单撮合延伸，初步形成“政策引导—社区承载—平台促单”的OPC发展模式。

深圳

产业链赋能，推动OPC深度融入实体经济

深圳出台人工智能OPC创业生态行动计划，围绕空间、人才、金融、场景和出海构建支持体系。依托先进制造和产业链优势，深圳重点发展AI硬件、数字经济等垂直型OPC社区，将创业服务与供应链、研发制造及海外渠道深度结合，推动OPC从“轻量化创业”进一步嵌入成熟产业网络。

杭州

平台生态协同，探索OPC商业化新机制

杭州发布“AI+OPC”三年行动计划及配套政策，依托数字经济和平台生态，构建覆盖创业载体、资本、算力和产业场景的支持体系。杭州进一步探索“营主”模式，由专业主体承接并拆解大企业需求，为OPC提供项目管理和交付保障，推动龙头企业需求与超级个体能力精准匹配，加速商业化落地。

02 北京OPC创新生态分析

- 政策环境
- 要素供给
- 社区载体
- 场景资源

顶层设计引领、分区特色施策，打造全链条政策支持矩阵

- 2026年6月，北京市出台《支持人工智能OPC创新发展行动方案（试行）》，面向OPC创业者群体，推出“给政策、给资源、给场景、给空间、给服务”的培育模式，明确“1231”资源支持，即建设一批优质OPC成长社区，成效突出者最高奖励200万元；开办“OPC开办服务专区”和“OPC金融服务专区”两大线上平台；打造OPC共创节、创客北京OPC专属赛道与“创赢未来”OPC专场路演三大对接展示平台；配套一份企业落地礼包，入驻社区的企业可免费享受连续三个月、最高10万元的Token使用、智能算力使用和数据代采服务，为OPC落地提供系统性政策支持。
- 在市级政策引导下，各区依托自身产业基础与资源禀赋，形成了各有侧重的支持路径。海淀区起步较早、体系精细，政策覆盖启动资金、模型券补贴、商业化激励、知识产权、安居保障等各环节；经开区聚焦要素供给与订单导入，每年投放超3亿元算力券、数据券、模型券，上线全国首个“模型券”即时补贴平台，并建立每年不少于100个优质订单的导入机制；朝阳区强化商业化落地和社区运营支持，并首次提出成立超级个体网络机构，提供资源链接、商务谈判、品牌营销等经纪服务；丰台区激励需求侧释放机会，对发布需求的企业给予每年最高50万元资金支持。从市级顶层设计到各区实践，北京紧扣OPC创业者核心诉求，通过全链条支撑、订单赋能与制度创新，降低创业门槛，着力破解“落地难、缺订单、不敢闯”等痛点，为OPC成长搭建完整支撑体系。



全链条服务

覆盖极简注册、办公空间、模型算力券、人才支持、金融赋能、场景落地、安居保障等关键环节，构建从落地到成长的全周期赋能体系



订单赋能

注重给场景、给订单，破解创业者“有技术、无市场”痛点，如亦庄每年投放不少于100个订单，丰台提出“企业出题、园区搭台、创主拆解、OPC接单”的运行模式



制度创新

强化对新兴业态的包容审慎监管，针对数据跨境、AI伦理等前沿领域探索沙盒监管与容错试错机制，让OPC创业者敢闯敢试、安心发展

图示：北京市OPC政策支持体系特征

参考资料：36氪研究院根据公开资料整理



人才、算力、数据、资本要素协同发力，赋能OPC低成本启动、高质量成长

- 作为国内人工智能创新策源地，北京依托顶尖人才、充沛算力、海量数据与活跃资本，构建起完整的 AI 产业能力供给底座，有效降低OPC群体的创业门槛，为超级个体的成长开辟出广阔生长空间。**1) 高密度AI人才资源。**依托清华、北大等高校以及国家实验室、新型研发机构等战略科技力量，汇聚了高密度、高水平的AI智力资源，构建了从“前沿探索—技术攻关—工程落地”完整贯通的智力供应链。**2) 海量多维数据供给。**在全国率先建成人工智能数据训练基地，依托制度创新优势，持续推动公共数据有序开放、行业数据共建共享，围绕生物医药、智能网联、具身智能等行业形成高质量数据集，为AI模型训练与迭代提供有力支撑。**3) 规模化算力供给。**在全市范围体系化布局算力中心，并通过算力互联互通平台实现跨区域算力资源的调度与协同，率先落地“词元工厂”等前沿算力设施，为大模型训练推理提供充沛、稳定、低成本的算力供给。**4) 多层次资本赋能。**根据北京市发改委发布数据，2026年上半年，北京人工智能领域融资规模突破950亿元，占全国比重超三成，红杉、IDG、源码等头部机构集聚于此，市场化 VC/PE、政府引导基金、产业资本与科创信贷构成多元资金供给体系，持续为OPC提供资金赋能。

人才密度

- AI学者1.5万人
- 入围AI2000全球最具影响力学者人数148人
- 2个国家实验室
- 4家新型研发机构
- ...

数据供给

- 高质量行业数据集
- 建成全国首个人工智能数据训练基地
- 数据监管沙盒机制
- ...



算力底座

- 8.2万P智能算力
- 落地词元工厂，日产能1.4万亿Token
- ...

资本赋能

- 市场化VC/PE
- 政府引导基金
- 产业资本
- 科创信贷
- ...

图示：北京OPC要素供给体系

参考资料：36氪研究院根据公开资料整理

*数

更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.net



全域OPC社区网络加速构建，社区服务体系向全链条生态赋能拓展

- 伴随市级政策加速落地，各区立足自身资源禀赋差异化布局OPC社区，形成多点开花、错位发展的格局。海淀区依托顶尖的科教资源与AI人才优势，打造了AI原点社区、中关村AI北纬社区等先锋阵地；经开区凭借雄厚的高精尖产业基础，落地模数OPC、亦智谷等11家OPC社区，推动OPC与本地产业深度融合；朝阳区加快构建多元化OPC社区矩阵，首批11个社区覆盖数字人、AI影视、工业AI、AIGC视听、数据要素等前沿赛道。与此同时，丰台区、石景山区、东城区等紧扣产业优势，推出各具特色的OPC社区载体与扶持政策。
- 从服务能力看，各社区正加速从空间、算力、工具、资本等基础要素供给，向技术打磨、订单导入、场景验证等深度赋能环节拓展，AI原点社区、中关村AI北纬社区、模数OPC社区、亦智谷OPC社区等载体依托先发优势与资源禀赋，在赛道定位与服务体系建设上形成了差异化、特色化的运营模式。

	AI原点社区	中关村AI北纬社区	模数OPC社区	亦智谷OPC社区
重点赛道	AI原生企业，涵盖智能体研发、算力服务、芯片生态等细分领域	人工智能及前沿科技领域，涵盖大模型、具身智能、脑机融合及Agent等	大模型、Agent、AIGC、企业服务、AI工具、数据应用、行业解决方案等领域	智能制造及智能装备、具身智能、低空经济与空间模型等领域
服务体系	覆盖原点学堂共享工位、租金补贴、算力补贴、投融资对接、人才公寓、交流活动等多元服务	率先发布全市首个人工智能OPC服务计划，打造“1个超级服务器+4大赋能支柱+3阶加速引擎”的全方位服务体系	“5A”要素支撑体系，涵盖AI工具、订单导入、线上线下协同网络构建、融资对接、各类交流活动等	构建七大服务板块，涵盖1对1加速服务、技术支撑服务、企业金融服务、大企业数字化转型咨询服务等，覆盖企业成长全周期
核心优势	毗邻顶尖高校院所，AI企业与人才高度集聚，产学研协同紧密，拥有浓厚的技术氛围、前沿交流场景	率先构建系统化、全周期的OPC培育体系，先发优势突出；紧邻中关村学院与中关村人工智能研究院，产学研资源丰厚；社区内部创新生态活跃	头部线上AI开发者社群落地线下，构建“线上学习共同体+线下技术协作生态”的协同网络，强化真实产业订单导入与算力补贴牵引	社区落地产业园区内部，深度扎根本地智能制造产业集群，便于OPC与企业零距离交流、高频互动，真实产业场景就近可及

图示：典型OPC社区运营模式与核心优势
参考资料：36氪研究院根据公开资料整理



海量应用场景与多元开放机制，打通订单获取与价值转化路径

- 人才、算力、数据、资本决定 OPC 业务 “能否落地”，而场景资源决定 OPC “能否持续经营”。对于OPC而言，场景不仅是技术落地的试验场，更是订单获取、产品迭代和商业信用沉淀的起点。作为超大城市，北京凭借丰富多元的场景资源和多层次、常态化的场景开放机制，为OPC提供了从落地到长期经营的全周期支撑。
- 产业场景与城市场景的双重供给，为 OPC 提供了丰富多元的业务机会。**一方面，央企、市属国企、头部科技企业、专精特新主体高度集聚，在 AI 应用改造、行业方案定制、数字内容等领域存在大量非核心、轻量化任务，有望释放海量碎片化、定制化的业务需求。另一方面，依托超大城市禀赋，北京拥有交通、政务服务、基层治理、文旅、养老等多元城市场景，既为OPC提供了开展原型测试与产品迭代的“城市实验室”，也为前沿AI方案提供了首发验证的试验场，推动其在真实城市运行中形成具备示范效应的标杆案例。
- 多元化场景开放机制，有效降低场景资源对接门槛。**北京积极构建多层次、常态化的场景开放体系，通过“揭榜挂帅”、场景清单发布、供需对接会、线上供需对接平台等多种渠道，将“开放的场景”转化为“可参与的机会”，让 OPC低成本触达并利用场景资源，实现从资源供给到价值创造的闭环。



释放海量订单供给

- 企业持续释放碎片化需求，形成稳定的需求池，解决 OPC 群体 “有能力、无订单” 的痛点，为OPC提供长期业务来源



提供真实试验环境

- OPC 无需自建高成本的仿真测试环境，可依托本地真实业务场景完成方案验证、快速调优与迭代，有效降低试错成本与原型落地周期



形成标杆案例背书

- 依托公共场景、龙头企业场景形成的标杆案例，提升 OPC 的市场认可度，进而助力 OPC 拓展更多商业客户、对接政策资源与产业资本

图示：场景资源对OPC的多维赋能

参考资料：36氪研究院根据公开资料整理

03 北京市OPC创业画像

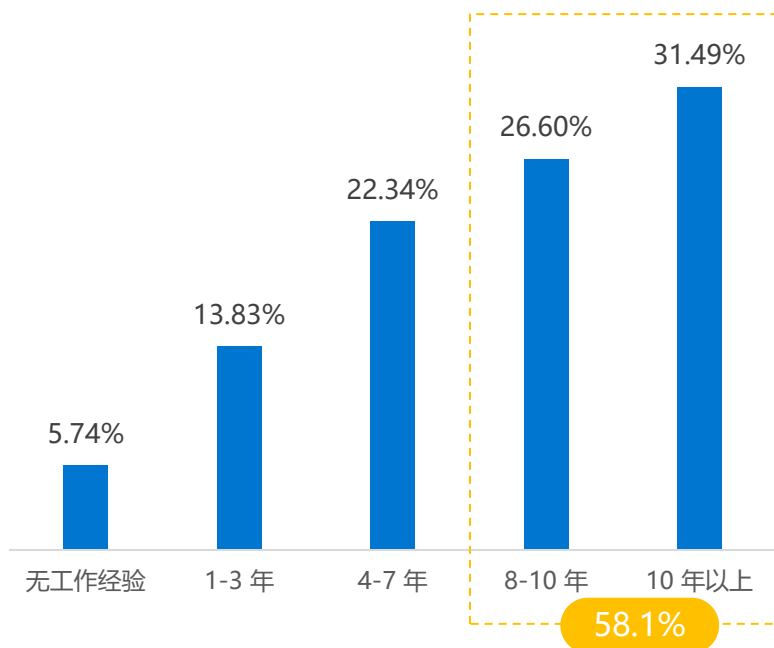
- 谁在成为OPC
- 为什么做OPC
- OPC经营现状
- OPC需要什么



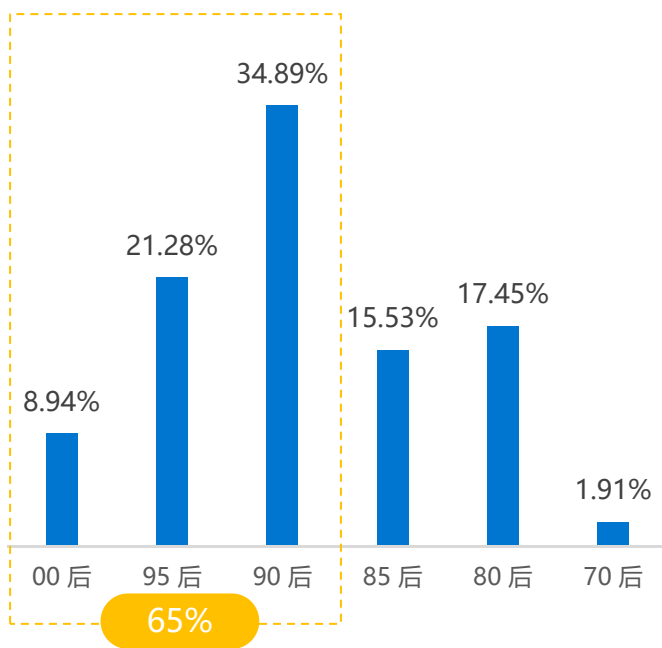
TA们是谁：AI时代下，年轻化、高学历与专业性并存的创业群体

- **年轻创业者成为主体，但OPC并非“青年专属”**。90后及Z世代已成为北京市OPC创业的中流砥柱，占比高达65%；85后、80后创业者仍占相当比例。由此可见，北京市OPC创业者整体呈现年轻化特征，但并非集中于刚进入职场的年轻群体，而是覆盖了从初入职场到拥有较长职业经历的多个年龄阶段。
- **高学历与丰富职业经历叠加，OPC创业者具有较强专业属性**。OPC创业者整体学历水平较高，本科及以上学历合计达到95.0%。她/他们创业之前已经积累了较为丰富的职业经验：工作8年及以上的创业者占58.1%，其中工作10年以上者占31.5%；工作4—7年的占22.3%；仅有5.7%的创业者属于无工作经验、直接创业。这一结构意味着，OPC并不只是年轻人低成本试错的一种创业方式，也正在成为具有一定职业积累的人才实现专业能力独立变现、个人价值释放和职业路径重构的新选择。对于城市创新创业生态而言，OPC所承接的并不仅是新增创业人口，也包括大量已经在产业、技术和互联网企业中形成专业能力的人才。

北京市OPC创业者创业前工作经验



北京市OPC创业者年龄分布



数据来源：36氪研究院调研

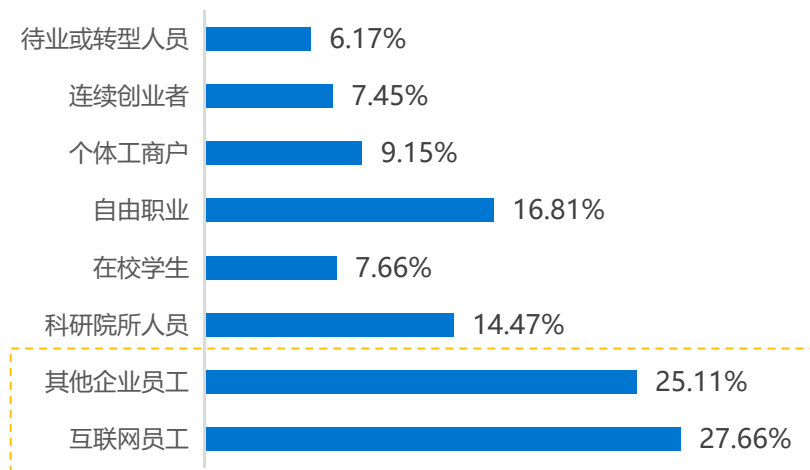
数据来源：36氪研究院调研



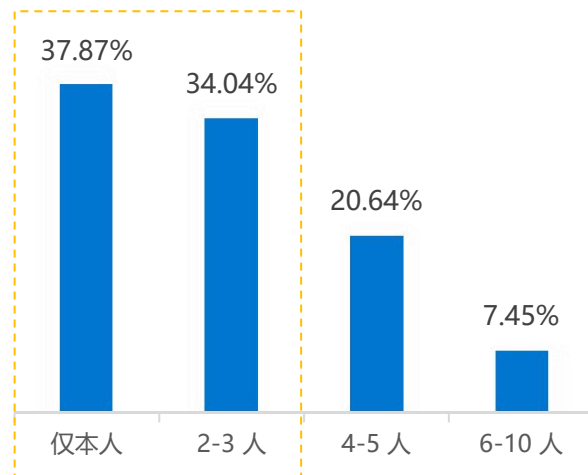
TA们从哪里来：企业人才加速向独立创业迁移，OPC走向小团队、高效率

- 互联网与企业人才是北京市OPC创业的重要人才来源。**从创业前职业背景看，互联网/大厂员工占27.7%，其他企业员工占25.1%，自由职业者占16.8%，科研院所人员占14.5%，个体工商户、学生、连续创业者及待业/转型人员占比较低。OPC正在成为企业专业人才向独立创业迁移的重要载体。特别是互联网、大厂及其他企业从业者，通常已经具备一定的技术、产品、运营或行业能力，当AI工具进一步降低产品开发和企业运营所需的人力成本后，原本需要多人协作才能完成的工作开始具备由个人或小团队承接的可能，进而推动其职业身份的转换。
- 北京市OPC创业热度持续释放，从“一个人创业”走向“小团队、高效率”的组织形态。**北京市OPC仍处于快速成长和组织探索阶段，超过6成受访主体成立于2025年及之后。就团队规模而言，71.9%的OPC目前团队规模不超过3人，呈现高度轻量化特征。OPC当前最典型的组织形态并不是传统意义上的小微企业，而是小团队为核心、依靠AI工具和外部生态完成大量非核心能力调用的轻量化组织。创业者自身承担产品、技术、运营乃至销售等多重角色，同时借助AI工具、平台企业、专业服务机构和OPC社区补足企业经营所需的外部能力。

北京市OPC创业人员创业前身份及状态



北京市OPC创业团队规模



数据来源：36氪研究院调研

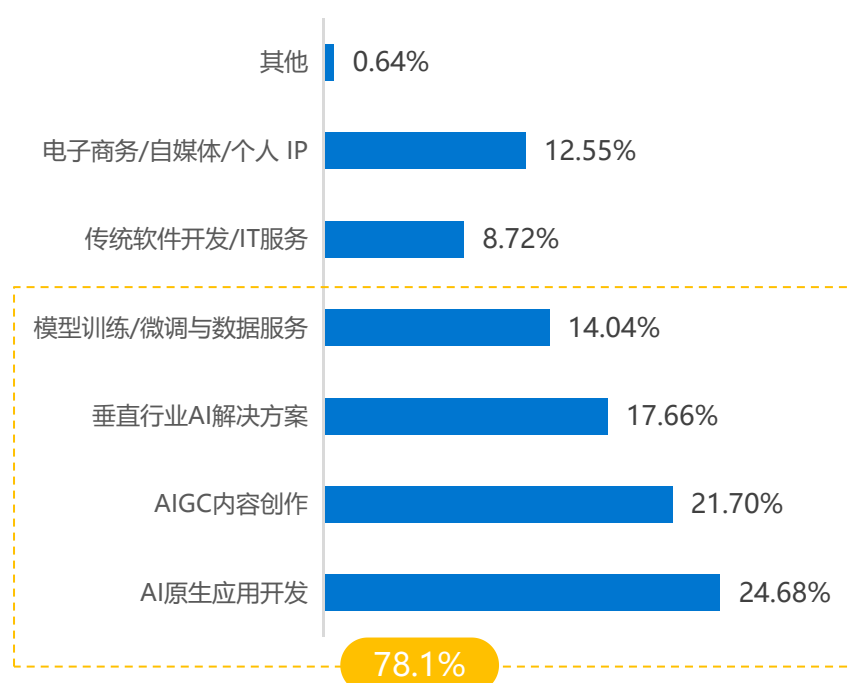
数据来源：36氪研究院调研



AI正在成为OPC创业的“第一生产力”，创业赛道从传统服务转向AI原生应用

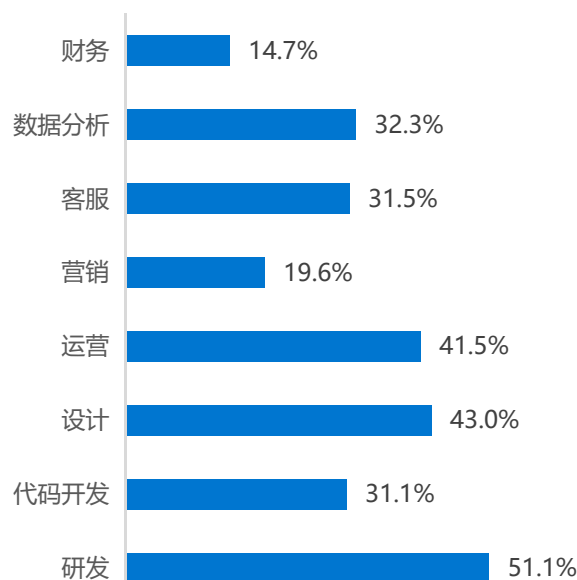
- **AI应用到专业服务全覆盖，OPC创业呈现鲜明的AI赋能和AI原生特征。**北京市OPC创业高度集中于AI及数字化相关领域，创业赛道呈现明显的AI赋能和AI原生特征。受访创业者中，AI原生应用开发（含独立应用、Agent、SaaS）占24.7%，AIGC内容创作占21.7%，垂直领域AI解决方案及咨询占17.7%，AI模型训练、微调及数据服务占14.0%，四类AI相关赛道合计达到78.1%。当前OPC更多诞生于AI技术快速演进所形成的新应用、新服务和新商业模式。
- **AI正在从“辅助工具”变成OPC的核心生产力。**AI已经深度嵌入北京市OPC创业者的日常经营，而不仅停留在尝试和体验层面。超过一半的创业者认为AI能够承担50%以上的工作，其中52.1%的创业者表示AI可协助完成一半以上工作，95.5%的创业者认为AI至少能够承担20%以上的工作。AI应用环节也正逐渐拓展至研发、设计、运营、数据分析、客服和编程等多个环节，其中研发、设计和运营是AI应用最集中的领域，分别达51.1%、43%和41.5%。

北京市OPC垂直赛道分布



数据来源：36氪研究院调研

北京市OPC经营各环节AI渗透率

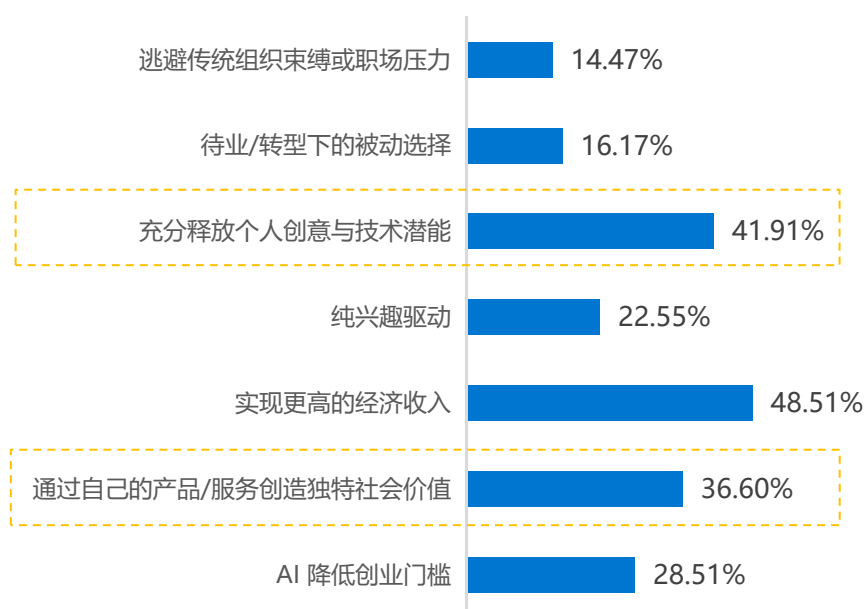


数据来源：36氪研究院调研

从提高收入到释放能力，OPC创业是一场职业身份重构

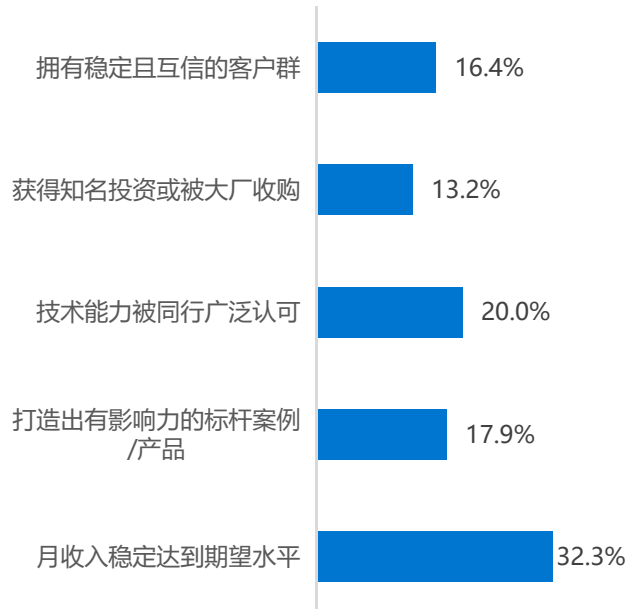
- **OPC创业并非单纯为了“当老板”，而是在重新定义个人职业发展的方式。**
北京市OPC创业者最主要的动机集中于收入提升、个人创造力与技术潜力释放以及社会价值创造，其中“获得更高收入”“释放创造力和技术潜力”“通过产品或服务创造社会价值”构成三大核心驱动力。OPC越来越成为专业人才主动寻求职业自主权和能力变现空间的新路径。
- 这种职业身份的变化，也体现在创业者对“成功”的理解上。32.3%的创业者将“获得达到预期水平的稳定月收入”作为成功标准，20.0%看重技术能力获得认可，17.9%希望打造具有影响力的标杆产品或案例，16.4%则将拥有稳定、信任的客户群体视为成功。相比传统创业中强调融资、估值和企业规模，OPC创业者对成功的定义更加多元，也更加关注个人能力、产品价值、客户关系和持续收入。对创业者而言，OPC的价值核心并非仅仅局限于“做大做强”，而是让个人专业能力形成可持续的商业价值。对于一部分创业者而言，能够以更高的自主性获得稳定收入、持续服务客户并建立个人品牌，本身就是一种创业成功。

北京市OPC创业者创业动机



数据来源：36氪研究院调研

OPC创业者对创业成功的定义



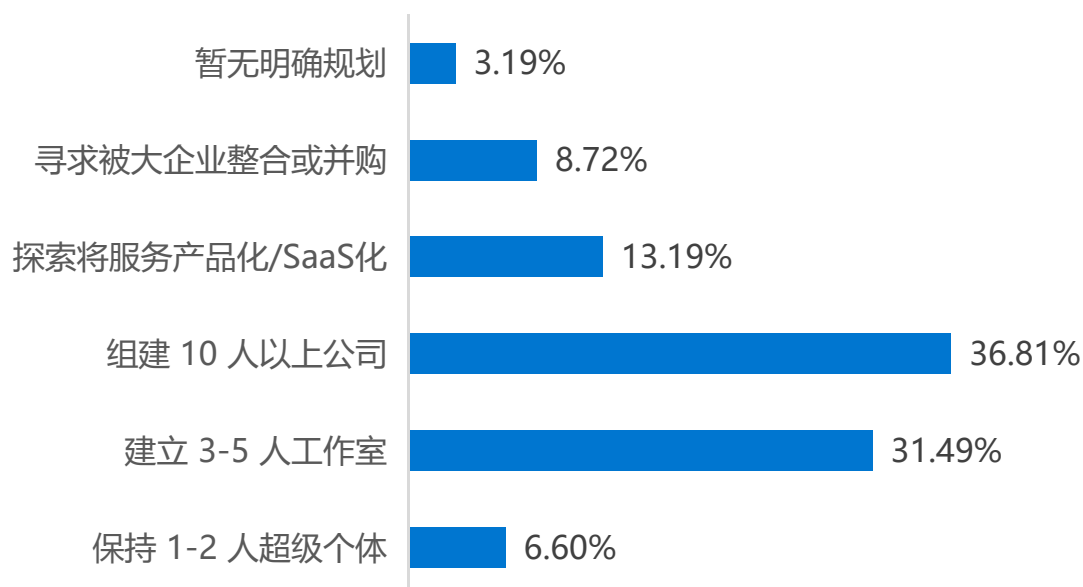
数据来源：36氪研究院调研



创业野心并不局限于轻量化，“小而美”仅是OPC多元成长路径的起点

- OPC的轻量化特征并不意味着创业者天然追求小而稳定，其未来发展路径呈现明显的差异化特征。36.8%的创业者希望未来2—3年内发展为10人以上的公司，摆脱OPC标签；31.5%计划维持3—5人的精干工作室；仅6.6%计划长期保持1—2人的形态。OPC更像是创业者低成本进入市场、再根据业务需求决定组织规模的创业起点，而非固定的终局形态。这种多元路径与创业者对成功的多元定义相互对应。一部分创业者希望通过扩大团队、产品化和规模化实现企业成长；另一部分则更关注稳定收入、专业能力和客户关系，希望保持小团队甚至个人化运营。
- 值得关注的是，只有14.7%的创业者表示如果获得大厂稳定且高薪的工作机会会立即回归大企业，48.7%表示只有在获得一定自主权等条件下才会考虑。这表明，OPC创业者并非简单追求“离开公司”，而是在重新权衡收入、稳定性、职业自主权和个人价值实现之间的关系。OPC所代表的变化，本质上是职业组织方式的变化：个人可以先以轻量化方式进入市场，再根据能力、客户和产品的发展情况决定是否扩张、合作或回归更大的产业生态。

北京市OPC创业者未来规划



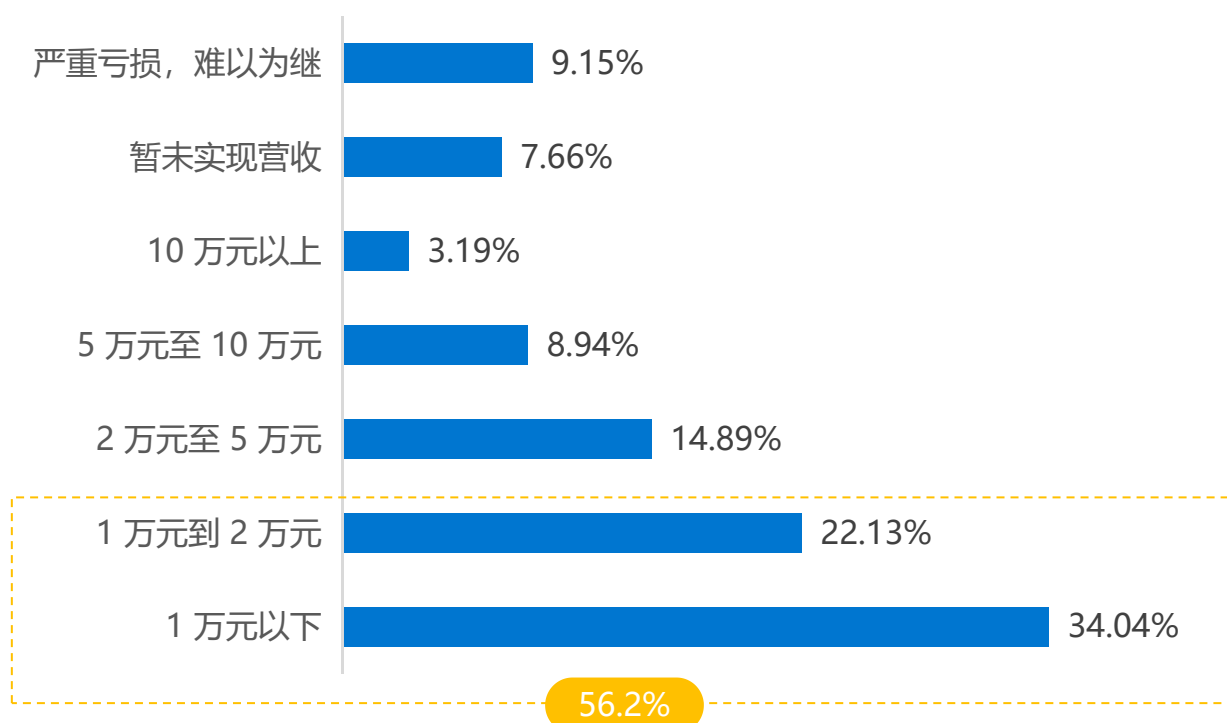
数据来源：26氪研究院调研



北京市OPC收入规模整体偏小，仍处于商业化早期

- 从营收情况看，北京市OPC整体仍处于较为早期的商业化阶段。调研显示，月收入在2万元以下的创业者占56.2%，其中月收入不足1万元的占34%；月收入2—5万元的占14.9%，5—10万元的占8.9%，月收入10万元以上的仅占3.2%。与此同时，仍有7.7%的创业者尚无收入，9.2%处于严重亏损状态。整体来看，OPC已经能够形成一定的市场收入，但多数创业者的收入规模仍然有限，距离形成稳定、持续的商业回报仍有一定距离。
- 这一特征与OPC的组织形态和发展阶段密切相关。一方面，小团队甚至个人化运营降低了固定人力和组织管理成本，使创业者能够以较低成本进入市场；另一方面，轻组织也意味着企业自身的客户拓展、项目承接和持续交付能力有限，收入往往高度依赖创业者个人能力和已有资源。因此，当前OPC经营的核心问题并非单纯能不能提供符合市场需求的产品和服务，而是能否持续获得客户、形成稳定订单，并将个人能力转化为可持续的商业收入。

北京市OPC创业者月均营收



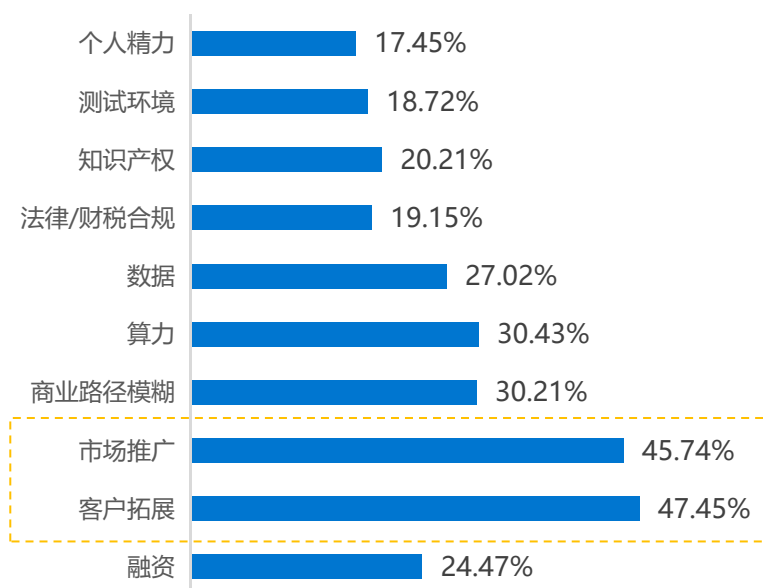
数据来源：36氪研究院调研



OPC盈利难的核心在于找客户、拿项目、建立信任

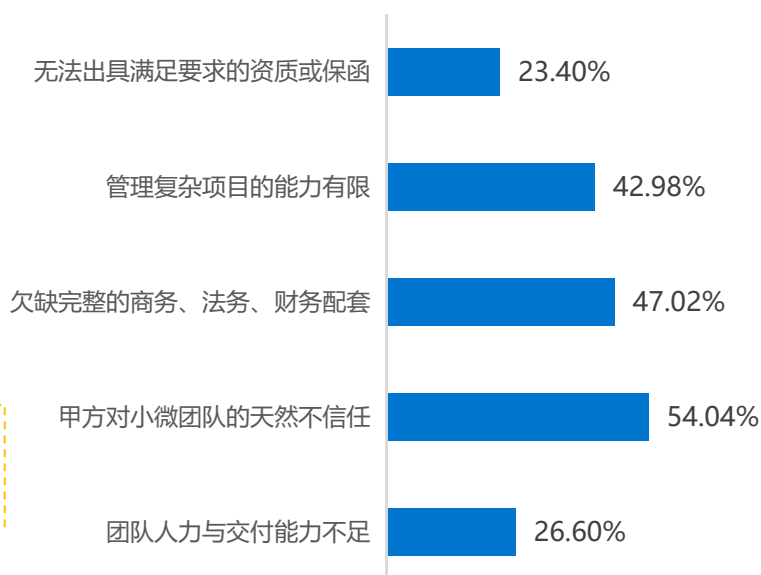
- 从盈利和经营来看，**OPC当前面临的最大挑战集中于市场端**，而非单纯的技术端。对于尚未实现理想经营表现的创业者，56.4%认为客户获取和市场拓展是主要制约因素，42.8%面临缺乏资质、品牌或大客户信任的问题，34.7%认为交付能力不足，29.2%则受制于商业路径和变现模式尚不清晰。同时，41.1%的创业者受到算力和工具成本影响。整体来看，获客、信任、交付和成本构成OPC盈利能力提升的主要约束。
- 尤其是在承接大项目时，小团队的组织优势与商业能力之间存在一定矛盾。54.0%的创业者认为，小团队身份导致客户信任不足；47.0%缺乏业务、法律、财务等配套支持；43.0%面临复杂项目管理问题。也就是说，OPC并非缺乏专业能力，而是当项目规模超过个人或小组自身承载范围后，企业信用、合同管理、项目管理、交付保障等非核心能力会迅速成为瓶颈。这也解释了为什么当前OPC普遍呈现“小团队、高效率”的组织形态，却暂未普遍实现高收入和高盈利：AI解决了一个人能做多少事的问题，但尚未解决一个人如何持续获得订单、获得客户信任并稳定交付的问题。

北京市OPC创业者核心痛点



数据来源：36氪研究院调研

北京市OPC承接大型项目的核心挑战



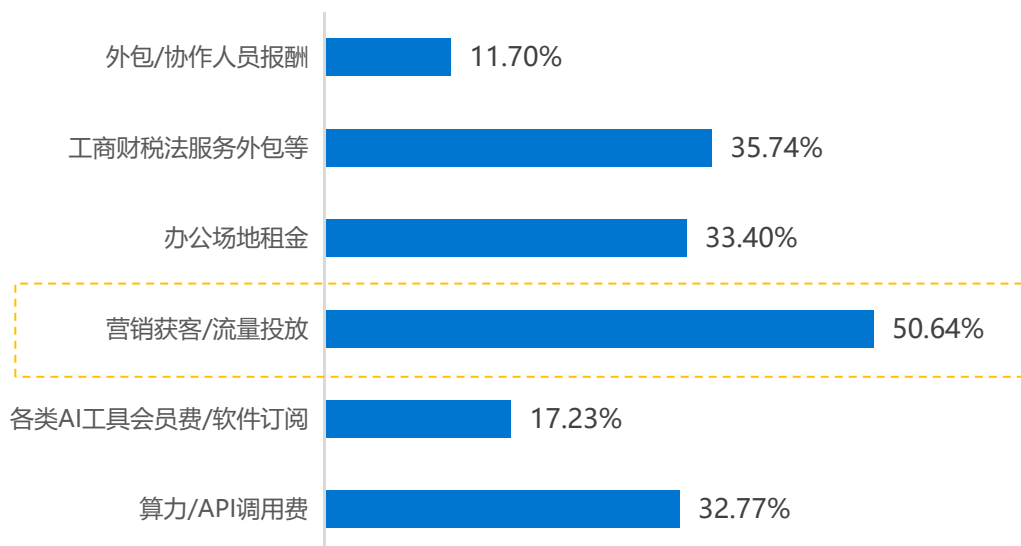
数据来源：36氪研究院调研



OPC经营成本向营销获客、专业服务外包与算力倾斜

- 北京市OPC虽然能够通过小团队甚至个人化组织降低人力成本，但经营过程中仍然存在一系列刚性和半刚性支出。调研显示，营销及客户获取是最主要的成本支出，50.6%的创业者将其列为核心支出；税务、法律、财务等专业服务支出占35.7%，办公场地占33.4%，算力及API成本占32.8%，外包协作者成本占11.7%。
- 这一成本结构体现出OPC与传统企业不同的经营特征：OPC经营成本从固定人力支出向市场获客、外部能力和数字基础设施倾斜。创业者可以不雇用完整的技术、设计、财务和法务团队，但需要通过AI工具、专业机构、外包人员和平台服务购买这些能力。
- 尤其值得关注的是，获客成本已经超过办公、算力和专业服务成本，成为OPC最主要的经营支出。这与前述订单不稳定、客户来源高度依赖个人资源的情况相互印证：对于当前OPC创业者而言，真正制约其经营效率的并不只是做产品的成本，而是如何持续获得客户，以及如何以更低成本建立可信任的商业关系。

北京市OPC主要创业成本



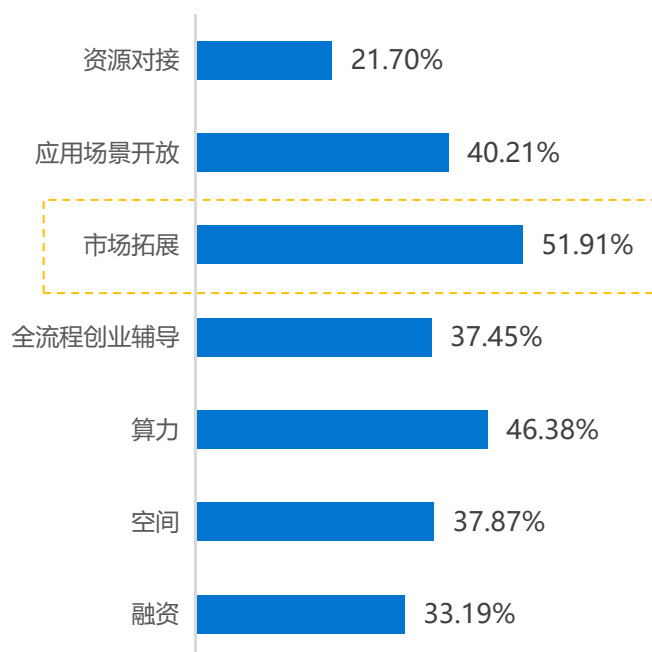
数据来源：36氪研究院调研



从“给政策”到“给机会”，北京市OPC更期待政府打开市场与资源入口

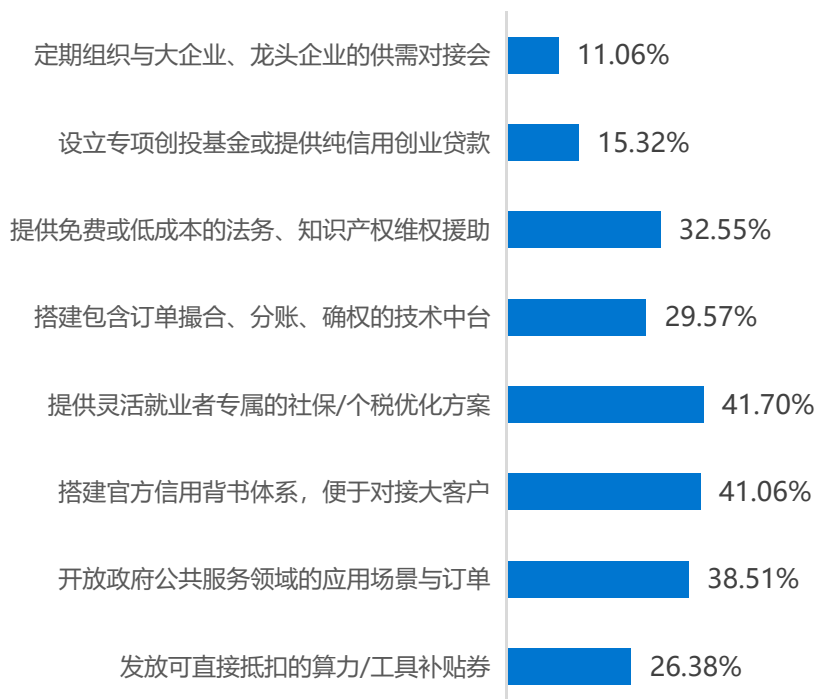
- 北京市OPC创业者对政府支持的需求正在发生明显变化。市场拓展是创业者最主要的需求，占51.9%，其次是算力支持，占46.4%，应用场景开放占40.2%。这一需求排序表明，对于处于早期发展阶段的OPC而言，当前最稀缺的并不只是资金，而是能够帮助其获得真实客户、验证产品和持续经营的市场机会。尤其是在AI应用、软件开发、数字服务等领域，OPC往往能够以较低成本快速完成产品开发，但如何获得首批客户、进入真实业务场景，仍然是决定企业能否从“做出产品”走向“形成商业模式”的关键。
- 进一步来看，创业者对具体公共服务的需求也体现出类似特征。灵活就业社保及个税优化方案占41.7%，官方信用背书占41.1%，公共服务领域应用场景和订单占38.5%，免费或低成本法务及知识产权援助占32.6%。OPC所期待的政府角色正在从传统的政策提供者和资金支持者，逐步转向创业生态的资源组织者、公共能力提供者和市场机会链接者。

北京市OPC创业者政策需求



数据来源：36氪研究院调研

北京市OPC创业者资源需求



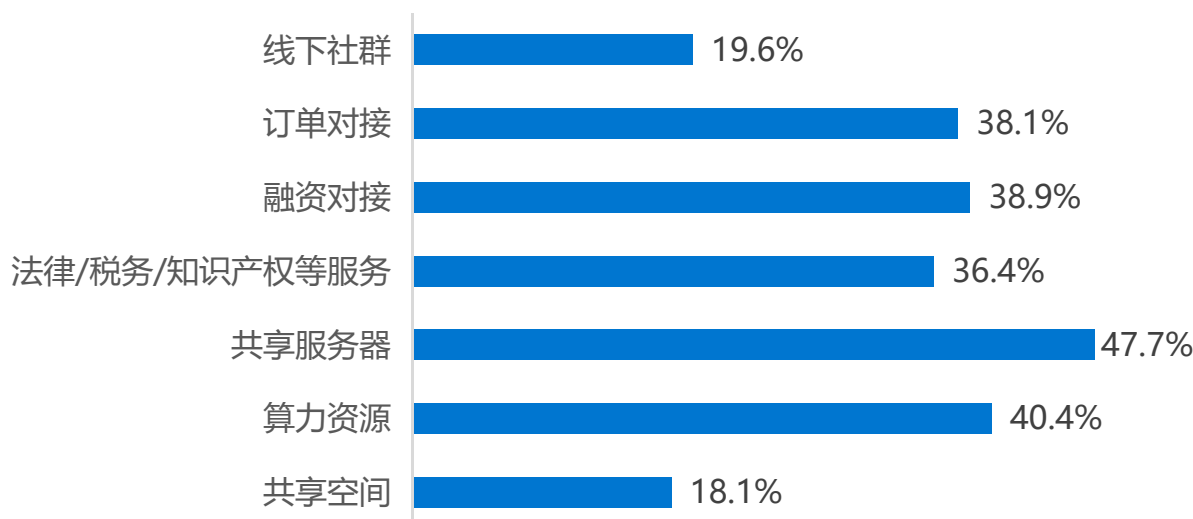
数据来源：36氪研究院调研



从“一个人”到“一群人”：OPC社区重在连接人与机会

- 对于高度依赖个人能力的OPC而言，轻量化的组织形式并不意味着创业者需要始终独自面对创业过程中的不确定性。根据36氪研究院对中关村AI北纬社区创业者的访谈，多位OPC创业者提到，独自创业过程中容易产生孤独、无力以及对创业方向的怀疑，而社区中的同行交流和创业氛围能够提供情绪支持、经验交流和持续的创业信心。与此同时，创业者之间的交流也可能进一步形成能力互补、合作转介乃至潜在工作机会。OPC社区的核心价值并非简单提供办公空间，而是通过人与人的连接降低单人创业的孤独成本，通过人与资源、人与市场的连接打开创业机会。
- 从创业者实际需求来看，社区需要进一步从提供空间转向提供各类服务和资源链接。调研显示，47.7%的创业者希望社区提供共享服务器，40.4%需要算力支持，38.9%希望获得融资服务，38.1%希望社区提供订单匹配，36.4%需要法律、税务和知识产权等专业服务；相比之下，仅18.1%的创业者将共享办公空间作为需求。可以看出，创业者对社区的期待已经从单纯的“有地方办公”，转向“有同行交流、有资源对接、有订单机会、有专业能力支撑”。社区的角色正从“空间提供者”向“资源组织者”和“能力赋能者”演进。

北京市OPC创业者对社区资源的期待



数据来源：36氪研究院调研

04

中国OPC发展趋势与展望

➤ OPC创业者的演进

- 组织迭代
- 产业协同
- 协作模式
- 发展路径

➤ OPC社区生态的能级跃升

- 角色升级
- 赛道分化
- 服务生态

AI技术、生态支撑、产业需求、就业观念多重驱动，推动OPC演变为常态化创业组织形式

- 基于对北京OPC创业者的调研数据分析，结合对OPC社区运营方与创业者的深度访谈，本报告通过梳理OPC的创业特征、核心诉求与发展现状，识别其背后的发展逻辑与结构性变化，进而洞察全国OPC的未来演进趋势。
- 从长期发展来看，OPC 创业并非短期风口，而是 AI 时代催生的长期趋势，其发展动力主要来自于AI技术迭代、产业需求分化与就业观念变革的交汇共振。
 - 1) AI 技术迭代演进，持续拓展超级个体的能力边界。**大模型能力仍处于快速迭代阶段，技术发展尚未触及上限，意味着OPC能够以更低的人力和成本，处理更复杂的业务，为OPC创业夯实底层技术底座。
 - 2) 社区载体与政策体系协同落地，夯实OPC长期发展的生态支撑。**根据《2026年中国一人公司（OPC）调研报告》，截至2026年5月，全国共有426个OPC社区，超20个省市落地OPC政策，从社区规模化铺开到政策体系化落地，为OPC筑牢长期发展的结构性基础。
 - 3) 产业长尾需求持续释放，为OPC创造稳定生存空间。**伴随产业数字化的持续推进，传统企业、制造主体产生大量碎片化、定制化的业务需求。大企业凭借规模优势主攻标准化、大批量的核心市场，往往难以覆盖零散的长尾需求，这类需求恰恰构成OPC长期生存的生态位，供需匹配关系将长期存续。
 - 4) 社会就业观念变革，催生源源不断的OPC创业群体。**新时代从业者职业观念持续改变，对自主掌控、灵活就业、价值自主变现的工作形态追求日益强烈，新型自我雇佣、个体创业成为常态化职业选择，人才观念的转变提供了源源不断的人力支撑与生态活力。

AI技术迭代

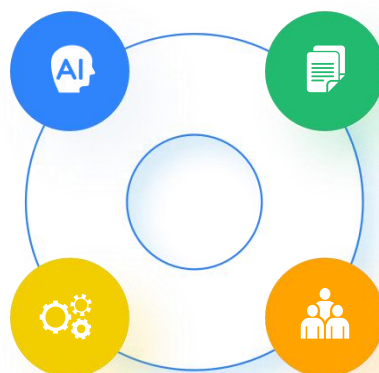
大模型参数规模、推理能力、上下文窗口、多模态融合等能力持续迭代升级，提升个体产出上限

产业需求分化

产业数字化释放大量定制化、小批量算法改造、软件开发、行业解决方案需求，大企业聚焦标准化核心市场，细分环节供给缺口凸显

图示：OPC创业长期发展的驱动因素

参考资料：36氪研究院根据公开资料整理



生态支撑

426个OPC社区落地、20+省市出台OPC政策，社区载体与政策体系双轮驱动，为 OPC 发展筑牢生态支撑

就业观念变革

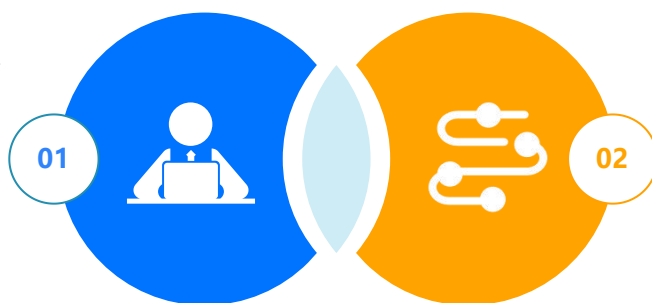
灵活就业、自我雇佣的社会接纳度持续走高，大量资深职场人士、新生代跳出传统职场开展轻量化创业

从场景扎根到产品共创，OPC融入本地产业链的双向深化

- 区域OPC生态发展的命题，不在于主体数量的单维扩张，而在于OPC能否扎根产业链、服务实体经济、释放个体创新价值。为推动OPC创业者与本地产业的深度融合，各地正从“给补贴”转向“给市场”，通过场景清单发布、供需对接会举办、线上供需对接平台搭建等方式，引导超级个体对接本地需求，推动其从零散接单向扎根产业链转变。OPC嵌入本地产业链，一方面有利于OPC获得稳定的订单来源、真实的验证场景和可沉淀的行业经验，另一方面则助力本地产业补齐数字化转型中的长尾需求，实现“个体成长”与“产业升级”的双向赋能。
- 从发展趋势看，未来OPC融入本地产业链将沿两大方向持续深化。**一是物理空间嵌入，创业阵地向产业端延伸。**垂直产业尤其是制造业，存在大量隐性业务规则与工艺标准，仅靠线上资料难以充分掌握。扎根产业集群的OPC能够走进企业生产一线，在真实场景中调试AI方案、采集行业数据、迭代产品，加速与本地产业的深度融合。**二是合作模式升级，从项目外包走向产业共创。**未来，OPC将不再局限于短期项目交付，而是深度参与本地企业数字化升级全过程，与链主企业、中小企业共同挖掘行业痛点、定义产品需求、联合研发垂直AI工具与行业智能体。从被动承接定制化外包任务，转向主动沉淀可复用、可迭代、可商业化的AI产品，实现从“服务接单型OPC”向“产品创新型OPC”升级，成长为本地产业链不可或缺的外延创新力量。

OPC创业者

- 获取稳定订单来源
- 沉淀垂直领域经验，构筑深层竞争壁垒
- 就近获取验证场景与产业资源



本地产业链

- 满足大型企业无法覆盖的“长尾需求”，提供柔性、轻量化创新供给
- 推动产业智能化转型
- 提升产业链韧性与完整性

图示：OPC与本地产业的双向赋能

参

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.net

由“单兵作战”走向“网络化协同”，构建互为供需、互为共创的协作生态

- AI技术的普及虽极大拓宽了个体的能力边界，但受限于个人精力、时间与专业维度的局限性，OPC难以精通所有环节，尤其在面对综合性、复杂性较强的大型订单时，单打独斗的模式难以为继，跨能力分工协作成为必然选择。
- 当前，OPC组织协作模式主要呈现两种形态。**1) 能力互补型协作**，不同专长的OPC之间互相委托，将外观设计、内容营销等非核心环节交由有行业经验的OPC承接，以协作补齐能力短板。例如，有创业者提到，公司产品设计、UI设计的合作伙伴均为OPC。**2) 订单拆解型协作**，复杂项目拆分为多个原子化任务后，由多个OPC根据各自专长组队承接，临时组建柔性协作网络，项目完成后灵活解散。
- 高水平协作模式的实现，依赖于OPC社区与区域线上服务平台的双重支撑。OPC社区层面，需着力营造活跃的内部协作生态，除打造线下交流场景、帮助对接合作伙伴外，还可开辟空间展示OPC的业务产品与联系方式，让社区内部的需求与能力实现就近匹配。对于区域线上服务平台而言，则需以标准化能力画像、履约评价与信用沉淀体系及智能匹配机制为支撑，使超级个体能够快速找到合作伙伴；当社区内部无法匹配到合适伙伴时，还可支持跨社区搜索与匹配，将协作网络从单一社区扩展至全域，真正实现“能力在哪里，合作就延伸到哪里”。

OPC社区

- 社区依托线下交流活动、空间展示、订单拆解等方式搭建近距离、本地化的内部协作网络



区域线上服务平台

- 平台通过搭建OPC能力画像、信用履约机制、配置智能匹配功能等，构建标准化、全域化的跨域协作体系

图示：“OPC社区 + 线上平台”协同支撑体系
参考资料：36氪研究院根据公开资料整理

OPC发展路径持续分化，轻量化深耕、规模化扩张与产业并购多元突围

- 在AI赋能超级个体创业的新阶段，OPC成长逻辑正在打破传统创业“唯规模论”的固有认知，重新定义数字时代的增长范式：收入增长并不必然伴随团队扩张，价值驱动增长正在替代人力驱动增长，成为超级个体创业的核心逻辑。
- 在赛道属性、市场需求、资本诉求与创始人战略选择的多重因素影响下，未来OPC创业者将逐步分化为轻量化深耕、规模化扩张、产业并购三条差异化发展路径。
1) 轻量化深耕。部分OPC创业者主动选择维持轻量化组织形式，以“不做大、只做强”为底层逻辑，注重极致人效与专业深耕，在高度细分的市场里建立不可替代的专业壁垒。
2) 规模化扩张。当市场需求持续释放、商业模式得到充分验证、订单规模突破小微团队交付能力边界时，部分OPC选择走向组织跃迁——逐步扩充全职人员，搭建研发、销售、项目管理等完整职能体系，引入外部资本，演变为传统规模化市场主体，脱离OPC的定义范畴。
3) 产业并购退出。并购整合将成为优质OPC价值兑现的重要方式。当OPC在细分领域的技术或人才具备战略稀缺性、产品或客户群体与大厂业务高度互补或大厂希望通过收购快速切入新赛道时，OPC可借助资本并购实现创新价值与商业价值的高效落地，深度融入头部企业的业务体系。



创始人战略意图

创始人的价值取向、风险偏好、生活理念等主观因素直接影响其对企业规模与成长节奏的取舍



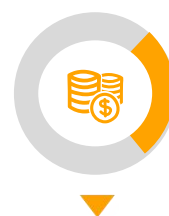
赛道与产品形态

赛道与产品客观限定OPC的路径边界，如制造业涉及多个环节，天然依赖规模效应，专项咨询等高度定制化服务则更适合轻量化形式



市场需求

赛道市场容量、市场需求稳定性等因素影响OPC的成长上限及创始人对规模扩张的风险判断，决定其“能做多大”与“做得多稳”



资本诉求

资本的引入及其回报诉求，通常会倒逼主体扩大业务与组织体量，推动OPC向规模化企业形态演进

图示：OPC发展路径选择影响因素

参考资料：36氪研究院根据公开资料整理

社区角色向“产业合伙人”跃迁，以订单对接分发、收益共享，实现与创业者深度共赢

- 现阶段，OPC社区的服务模式多以空间场地、社群活动、算力资源、投融资对接等保障性服务为主，虽有效降低了OPC的创业门槛，却未能触及最核心的生存痛点——订单。随着各地OPC政策持续完善，工位、算力、基础服务已逐步成为标配，“有能力、无场景、无订单”则成为制约OPC完成从能力到收入闭环的关键瓶颈。尽管各地OPC社区已围绕订单对接方面展开探索，但起步周期尚短，仍未形成标准化、可复制的运营模式，订单对接效率低、持续性弱等现象仍普遍存在。
- 未来，OPC社区的核心竞争力将从空间载体、算力资源与基础配套的比拼，转向场景对接能力、订单运营能力与产业资源整合能力的较量，竞争重心由“能提供多少算力”转向“能对接多少订单”。杭州探索的“营主”机制提供了有益借鉴：由有招投标资质、有交付能力、敢“兜底”的“营主”将企业复杂需求拆解为小任务，精准匹配给有能力承接的OPC，形成“企业出题—政府搭台—营主拆解—OPC接单”的闭环，由此破解OPC缺少资质背书、个体交付能力不足等痛点，试点仅1个月即促成17个项目落地。“营主”既可以由具备行业认知和资源整合能力的第三方企业担任，也可由社区本身承担。这一模式既能够为OPC创业者输送稳定的业务机会，也为社区通过订单交付获得合理收益、实现社区运营与超级个体创业的双向共赢提供了可行路径。



场景订单对接

对接企业的数字化、智能化需求，将产业场景“翻译”为OPC可理解、可参与的项目机会

订单拆解分发

将大型综合性订单拆解为若干原子化任务单元，匹配社区内的OPC团队并行承接，最后由社区统筹整合交付

收益共享

社区按订单流水或利润抽取一定比例的服务费，订单分成比例根据订单类型、利润空间及社区规则浮动，常见比例为5%-15%

图示：“产业合伙人模式”下的订单赋能体系
参考资料：36氪研究院根据公开资料整理



垂直赛道OPC社区蓬勃兴起，聚焦细分赛道，实现差异化精准赋能

- 当前，各地OPC社区如雨后春笋般涌现，多地立足自身产业禀赋，布局专业化、垂直型OPC社区，面向创业者开展赛道化精准赋能，如温州“中国鞋都”OPC社区、深圳大公坊AI硬件OPC·hub、罗湖·E+OPC珠宝社区。与综合型社区行业的广泛覆盖不同，垂直社区聚焦单一赛道集聚OPC主体，定向配置行业专属资源、产业场景订单与专业技术工具，构建赛道化集聚生态。以深圳大公坊AI硬件OPC·hub为例，该社区锚定“硬件+AI”赛道，打造研发共创、供应链配套、智能体赋能、出海支撑四大服务体系，联动本地500余家优质供应链企业，为创业个体提供模具定制、样品试制到批量量产的全链条支撑，实现3天快速出样机、1个月推动产品量产落地。
- 垂直赛道OPC社区的运营，高度考验运营主体的综合能力——其核心壁垒不在于空间或资金，而在于深度的行业Know-how。这意味着未来优质的垂直OPC社区，将依托深度行业认知，围绕项目准入筛选、专业赋能体系、订单对接拆解、社群协同生态等构建核心能力，从空间运营载体升级为细分产业赛道不可或缺的产业协作节点。



图示：垂直赛道OPC社区运营核心能力

参考资料：OPC行业研究报告公开资料整理

线上服务平台加速涌现，推动服务生态从“物理空间集聚”向“线上线下协同”演进

- 当前，OPC创业者普遍面临专业资源获取门槛高、供需对接不畅、缺乏信用背书等痛点。为满足创业者多元需求，提升供需匹配效率与创业资源获取便利性，北京、重庆、杭州、厦门等地政府与社区运营方积极探索搭建OPC线上服务平台。通过平台整合算力工具、行业资源库、能力画像、订单撮合对接等功能，实现资源在线调用、项目需求智能匹配。如北京AI原点社区上线“OPC接单吧”平台，采用三方协同机制，搭建需求方企业与超级个体的对接桥梁；厦门OPC公共服务平台汇聚数据、算力、工具、场景、载体等各类资源，重庆“通境”三创服务平台、杭州“AI+OPC”场景创新成长平台等相继落地。各平台功能定位虽各有侧重，但服务逻辑均围绕订单对接、信用积累、资源赋能、线上线下联动展开，OPC线上服务平台正朝着覆盖“需求发现—能力匹配—交易交付—信用积累—成长进阶”的全链条数字化基础设施方向快速演进。
- 未来，随着线上平台功能持续完善、线上线下数据互通，OPC服务生态将逐步形成“线上发现—线下交付—线上沉淀—再获机会”的良性循环：创业者在线上发现需求、获取工具、展示能力，在线下打磨方案、促成协作、参与活动，再回到线上积累信用、获取下一轮机会，让资源、订单与信用在线上线下持续流转，OPC线上平台有望成为支撑“超级个体”实现更可持续成长的关键基础设施。

供需智能撮合

- 面向OPC创业者与企业需求方双向开放，企业可发布项目需求，通过自主抢单、智能匹配、定向邀约等方式，推动供需对接

OPC能力画像与信用体系

- 平台为入驻OPC搭建能力标签、项目案例与能力分级机制，沉淀服务评价、交付记录等信用数据

图示：OPC创业者线上服务平台特征

参考资料：36氪研究院根据公开资料整理



工具资源一站式赋能

- 平台集中整合普惠算力、开源模型、行业数据集、知识库、创业培训等资源，实现各类创业工具线上可检索、可调用

线下社区信息集成

- 汇聚本地OPC社区赛道定位、空间配套等基本信息，为OPC提供一站式选址服务

36氪研究院根据行业发展、资本热度、政策导向等定期输出高质量研究报告，研究方向覆盖人工智能、5G、区块链、医疗、金融、物流、文娱、消费、汽车、教育等多个领域，帮助政府、企业、投资机构等快速了解行业动态，把握发展机遇和明确发展方向。同时，研究院致力于为全国各级政府、企业、VC/PE机构、政府引导基金、孵化器/产业园区等提供专业定制化咨询服务，服务内容包括行业研究、产业规划、用户研究、股权投资研究、指数研究、投资配置、基金/企业尽调、战略规划、园区规划等。

01 传播资源



36氪已成为中国流量与影响力较大的互联网新商业媒体，覆盖全球超1.5亿读者，累计发布超过50,000篇文章，拥有行业内较显著的流量和传播优势。

02 核心数据



36氪深耕创投市场超9年，深度服务过数千家客户，累积超80万家企业和投资机构资源，搭建了完善的一级市场数据库。

03 团队优势



研究院现有数十位成员，主要来自国内外知名咨询机构或研究机构，拥有丰富的研究及项目经验。

04 研究领域



36氪研究院主要关注领域包括人工智能、5G、区块链、医疗、金融、物流、文娱、消费、汽车、教育等。

05 品牌影响



36氪研究院发布的常规性研究报告，受业内专业人士一致好评。在政府合作层面，研究院为国务院、国家发改委、中央网信办、工信部、基金业协会、北京发改委、南京发改委、青岛高新区政府、湖南湘江新区管委会、成都新经济委、杭州西湖区政府等提供过咨询服务；在企业/投资机构合作方面，研究院已与大众中国、苏宁易购、携程、优必选、转转、字节跳动、海尔资本、洪泰基金、首钢基金等建立了深度合作关系。

分析师声明

作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，[本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。](#)

免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。

[本报告的信息来源于已公开的资料，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。](#)本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

新经济领域 研究探索者

让一部分人先看到未来



研究咨询邮箱
research@36kr.com
研究院网站

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net