

一个人的公司

AI 时代的单人创业完全指南

当 AI 开始取代白领,
如何用 AI 把自己变成一家公司

华人美国通 · meiguotong.us 出品

免费电子书 · 欢迎转给需要的人

2026 版

目录

前言 属于你一个人的时代

第一章 为什么是现在：AI 时代的创业窗口

第二章 找到你的定位：做一个有人愿意付钱的专家

第三章 AI 工具全家桶：你的虚拟团队

第四章 建立你的数字基础设施

第五章 获客系统：让客户主动找你

第六章 项目交付：用 AI 实现专业级输出

第七章 可持续经营：从独行者到系统驱动

第八章 法律与合规：给自己最基本的保护

第九章 心理建设：一个人走,走得更远

第十章 从 0 到 1：你的 90 天启动计划

结语

前言：属于你一个人的时代

曾经,创办一家公司意味着办公室、团队、资金,和无穷无尽的会议。那个时代正在悄悄过去。

与此同时,另一件事正在发生:**AI 正在快速取代大量白领工作**。翻译、文案、初级分析、客服、基础设计、部分编程——过去需要一整个团队做的事,如今一个人加上 AI 就能完成。对很多坐在格子间里的专业人士来说,这既是威胁,也是一个前所未有的机会。

威胁在于:如果你的工作能被 AI 替代,饭碗就不再稳固。**机会在于:**同样是这些 AI 工具,也第一次让「一个人的公司」真正具备了和大公司同台竞争的能力——你可以用 Claude 写提案与分析、用 AI 做研究、用设计工具做品牌、用协作工具管理项目。你不再需要团队,你需要的是把自己的专业,乘上 AI 这个杠杆。

这本书,写给有专业知识、也动过创业念头,却不知从何开始的你。我们不谈融资,不谈扩张,只谈如何一个人,把一门生意做得漂亮、可持续、有尊严。

🔥 本书的核心主张

- 一个人 + 一套 AI 工具,可以顶过去的一个小团队。
- 专业服务(咨询、设计、写作、法律、财税、营销等)是单人创业最好的起点。
- 真正稀缺的不是工具,而是清晰的定位、稳定的获客、和坚持下去的心力。

让我们开始。

第一章 为什么是现在：AI 时代的创业窗口

1.1 一个人,现在能做什么

十年前,一个人想做设计、写作、法律或管理咨询,上限很明显:接单数量有限,每个项目都要亲自上阵,无法规模化。今天不一样了。

一个善用 AI 的顾问,可以在同样时间内完成过去数倍的工作量——不是靠加班,而是靠借力。**AI 不是替代你的工具,而是让你的专业能力放大十倍的杠杆。**

1.2 为什么从专业服务起步

专业服务(咨询是其中代表)是单人创业最理想的起点,原因有三:

- **启动成本低:**不需要库存、工厂或大量初始投资——你的知识就是产品。
- **溢价空间高:**专业判断的价值远高于时间成本,优秀顾问的单位收费可以是普通白领的数倍。
- **与 AI 高度兼容:**研究、分析、写作、演示——咨询的核心工作,恰好是 AI 最擅长辅助的领域。

1.3 三个红利同时叠加

当下是单人创业的黄金窗口,因为三个红利正好撞在一起:

红利	内容	你的机会
AI 工具红利	AI 让个人产能逼近小团队	用更少的人、更低的成本交付专业成果

红利	内容	你的机会
工作方式红利	远程与自由职业被广泛接受	客户不再在意你是否有豪华办公室
信任转移红利	人们更信任「具体的人」而非机构	个人品牌比公司招牌更容易建立信任

1.4 你真正需要的,只有四样

- 1. 一个可变现的专业领域(你多半已经有了)。
- 2. 一套 AI 工具组合(本书手把手带你搭)。
- 3. 一个可重复的获客系统(第五章详解)。
- 4. 坚持 90 天的意志力(第十章给你行动清单)。

第二章 找到你的定位：做一个有人愿意付钱的专家

2.1 专家的三个层次

很多人一开始就犯同一个错:定位太宽泛。「我做管理咨询」「我做营销策划」——这样的描述在市场上毫无辨识度。真正能收到高价的顾问,定位都清晰到一句话能说清:

- ✓ 好的定位 vs ✗ 模糊的定位
- ✓ 「我帮制造业中小企业,用数字化把生产效率提升 20%。」
- ✗ 「我做管理咨询,什么行业都能做。」

定位,是你的能力、市场需求、竞争空白三者的交叉点。

2.2 用 AI 找到你的最优定位

步骤一：用 AI 做自我能力盘点

把你的经历交给 Claude 这类 AI,让它帮你梳理核心竞争力。示例提示词:

-  **提示词**
- 「我有 [X 年] 在 [行业/职能] 的经验,做过 [具体项目]。请帮我提炼:我可能有哪些别人愿意付费的专业能力?每一项请说明可服务的客户类型和典型付费场景。」

步骤二：用 AI 做市场需求验证

用 Perplexity、ChatGPT 等带检索的 AI,搜你的目标方向,看市场是否在为这类问题付费。重点看:招聘信息(说明有需求)、行业论坛的提问(说明有真实痛点)、同行顾问的收费水平。

步骤三：用一个公式检验定位

-  **定位检验公式**
- 好的定位 = 你擅长的 × 市场愿意付费的 × 同行还没占住的
- 三者交集越小越具体,你的溢价能力越强。

2.3 定价策略：你值多少钱

单人咨询最常见的定价错误是「按小时收费、且定得太低」。专业服务的定价应基于价值,而非时间。

定价模式	优点	适用场景
项目固定报价	客户预期清晰、你可控利润	起步期、目标明确的一次性项目
月度顾问费(retainer)	收入稳定、关系长期	需要持续陪伴的客户
按价值/成果计费	上限高、绑定结果	你能明确影响客户可衡量的结果时
按小时计费	简单	仅建议用于零散、难界定范围的工作

💡 起步建议

刚起步时,用「项目固定报价」快速积累案例;做出 3-6 个月口碑后,逐步引入「月度顾问费」,建立稳定现金流。

第三章 AI 工具全家桶：你的虚拟团队

一个人的公司,本质上是「一个人 + 一群 AI 工具」。你不需要雇员,你需要为每种工作场景选对工具,并训练自己高效使用它们。

3.1 核心 AI 工具矩阵(2026)

工作场景	代表工具	核心用途
写作 / 分析 / 研究	Claude	提案、报告、结构化分析、长文档撰写(核心大脑)
带检索的问答	Perplexity / ChatGPT	市场调研、事实核查、找最新信息
图像 / 视觉	Midjourney / Ideogram / DALL · E	配图、示意图、视觉素材
品牌 / 设计	Canva / Looka	Logo、海报、模板、品牌套件
演示文稿	Gamma	快速生成结构化 PPT 与提案
知识管理	Notion	客户库、方法论库、案例库(你的第二大脑)
会议转录	Otter / Fireflies	自动记录会议,再交给 AI 提炼行动项
日程 / 收款	Calendly / 记账工具	预约、开票、账目自动分类

⚠️ 一个重要提醒

工具年年在变,今天的名单明年可能就换了。真正要练的是「能力」而非某个具体工具:会拆解问题、会写提示词、会审校 AI 的产出。工具会过时,这些能力不会。
另一个趋势:AI 智能体(agent)正在从「回答问题」走向「自己完成多步任务」——学会把成套流程交给它,是下一步的杠杆。

3.2 你的「AI 工作日」长什么样

- 上午 • 深度产出:用 Claude 起草报告/提案框架,你补专业判断与核心洞察。
- 上午 • 研究:用带检索的 AI 收集资料,再让 Claude 提炼要点、指出盲区。

- 下午 • 沟通:AI 起草邮件与会议纪要,你审阅后发出,保留人情味。
- 下午 • 视觉:用设计与演示工具把成果做得专业、好看。

3.3 如何写出高质量提示词：CAREF 框架

AI 产出质量的差异,七成来自提示词。咨询场景下最实用的框架是 CAREF:



CAREF 提示词框架

- C** Context 背景:你是谁、面对什么情况。
- A** Ask 任务:你具体要它做什么。
- R** Role 角色:让它扮演某类专家。
- E** Examples 示例:给参考样式或标准。
- F** Format 格式:要什么结构的输出。

小技巧:让 AI 扮演「魔鬼代言人」,主动反驳你的初步结论,帮你在交付前发现盲点。

第四章 建立你的数字基础设施

正式接单前,先搭好「数字基础设施」——它是你的公司在网络世界的样子,也是客户评估你专业度的第一关。用 AI 工具,这一切两周内就能低成本完成。

4.1 品牌：从名字到视觉

命名:可用个人名、专业描述型、或品牌型。起步阶段以个人名字为核心——建立个人品牌,通常比公司品牌更快见效。让 AI 帮你一次生成十个候选并解释含义。

视觉:用 Canva 或 Looka 几分钟生成 Logo;定 1-2 个主色、一套标题+正文字体;在 Canva 里建「品牌套件」,让所有文档、PPT、海报风格统一。

4.2 个人网站：你的数字名片

不必复杂,一个清晰的单页网站就够。核心内容:

- 你是谁:一句话讲清你的专业定位。
- 你能做什么:3-5 项核心服务 + 简短说明。
- 你做过什么:2-3 个匿名案例或成果数据。
- 客户怎么说:1-2 条推荐语(初期可用合作感谢信替代)。
- 如何联系:一个简单的预约链接。

4.3 知识管理：你的第二大脑

单人公司最大的隐患之一,是「知识只在脑子里、没有系统化」。用 Notion 建四个模块:客户库、方法论库(可复用的框架与提示词)、案例库(每个项目做复盘)、灵感库(行业洞察随手存,用 AI 打标签分类)。

4.4 财务基础设施

简单,但必须规范。从第一天起就把个人账户和业务账户分开。

- 开一个独立的业务收款账户。

- 选一个记账工具,让 AI 自动分类账目。
- 做一个专业的发票模板。
- **税务预留**:每笔收入固定留出一部分备税,别到年底才吓一跳(具体比例按你所在地税制与收入而定,以专业意见为准)。

第五章 获客系统：让客户主动找你

单人公司最核心的挑战是持续获客。多数人靠「守株待兔」——等朋友介绍、偶尔发个朋友圈,不稳定、不可预测。你需要的是一套系统:让潜在客户能主动发现你、信任你、联系你。

5.1 内容营销：用知识换信任

对顾问来说,内容营销是 ROI 最高的获客方式。你持续输出专业内容,潜在客户就会把你当成该领域的权威;等他们有需求时,第一个想到你。用 AI 帮你规划选题(要求标题直击痛点、内容基于实战而非纯理论)、打草稿,你再注入真实经验与判断。

5.2 LinkedIn / 微信生态：个人品牌主战场

面向外企/国际客户,LinkedIn 是主阵地;面向华人与本土客户,微信(公众号 + 朋友圈 + 垂直社群)是主阵地。

- **LinkedIn**:专业头像 + 清晰定位标题 + 成果导向简介;每周发 1-2 条洞察;每周主动连接目标客户并附个性化留言;在客户帖子下留有价值的评论。
- **微信**:公众号做深度长内容;朋友圈每天 1-2 条,专业 + 日常并重,展示人格;加入垂直社群持续输出、形成口碑。

5.3 口碑与转介绍：最高质量的客源

转介绍成本最低、信任最高、成交最快,而且可以系统化运营,不靠碰运气:

- **超预期交付**:每个项目都制造一个「惊喜点」。
- **主动开口**:项目结束后两三周,发感谢信并礼貌询问是否有合适的推荐对象。
- **引荐激励**:对成功推荐者,送上有意义的感谢。
- **沉淀案例**:把每个成功项目整理成匿名案例故事,变成获客素材。

5.4 90 天获客节奏

- **第 1 个月**:建立存在感——完善档案、发首批内容、联系前 20 位潜在客户。
- **第 2 个月**:建立节奏——每周更新内容、发出首个提案、提供探索式免费咨询。
- **第 3 个月**:启动增长引擎——一篇内容多平台分发、争取月度顾问费客户。

第六章 项目交付：用 AI 实现专业级输出

接到项目只是开始。客户是否再合作、是否转介绍,取决于你的交付质量。

6.1 项目管理：清晰胜过复杂

单人公司的项目管理原则:简单、透明、可预测。每个项目建立:项目简报(背景/问题/目标/交付物/节点)、进度看板、沟通记录、风险日志。

6.2 研究与分析：AI 辅助三步法

5. **信息收集**:用带检索的 AI 做初步调研,让 Claude 整理提炼;并让它当「魔鬼代言人」挑你的毛病。
6. **结构化分析**:把资料 + 你的判断交给 AI,用 MECE 原则整理成框架,并请它指出你可能遗漏的维度。
7. **洞察提炼**:分析不等于洞察。好报告的关键是「所以呢(So What)」——提炼 3 个出乎意料、有数据支撑、指向具体行动的核心洞察。

6.3 报告撰写：AI 加速,人工精修

报告撰写最耗时,也是 AI 提速最明显的环节:让 AI 搭骨架、补素材、统一措辞;你负责核心判断、事实核查、和最后那层专业质感。AI 起草,永远由你把关。

6.4 客户沟通：AI 辅助,人情味主导

咨询关系的核心是信任,而信任来自真实的人际连接。AI 的角色是降低沟通摩擦,不是替代你的真诚——会前准备、会议纪要、邮件初稿都可以交给 AI,但拍板与温度,始终是你自己的。

第七章 可持续经营：从独行者到系统驱动

很多人接到第一批客户后掉进陷阱:忙于交付、无暇获客;获客一停、收入断档;为了补救接低价单,陷入恶性循环。本章的核心是:建立一个不完全依赖你个人精力的系统。

7.1 三层收入结构

健康的三层收入

第一层 · 项目收入:一次性项目,现金流的基础。

第二层 · 顾问费收入:月度 retainer,稳定、可预测。

第三层 · 产品化收入:课程、模板、付费报告等,把知识变成不占用你时间的资产。

7.2 时间管理：保护你的创造力

单人公司最宝贵的资源是时间与注意力。大致分配:核心交付 40%、客户关系 20%、获客与市场 20%、学习与工具 10%、行政与财务 10%。

- 每天前几小时设为「神圣时间」:不开会、不回消息,只做最重要的创造性工作。
- 设定「办公时间」,告诉客户你在固定时段回复,管理预期。
- 批处理相似任务:邮件、电话、行政集中在固定时段处理。

7.3 自动化：让系统替你干活

随着业务增长,把越来越多的重复工作自动化:预约、开票、账目分类、常见问题回复、内容分发——解放时间去做更高价值的事。

7.4 学会说「不」——最重要的增长策略

单人公司的成长悖论:你越忙,越难成长。以下情况,要有勇气说「不」:

- 超出你专业范围的项目(接了会损害口碑)。
- 低于你最低标准的价格(会占掉你争取高价客户的时间)。
- 价值观不匹配的客户(会消耗你大量非工作精力)。
- 没有预算的「试试看」(免费工作很少带来付费客户)。

第八章 法律与合规:给自己最基本的保护

很多独立顾问把法律合规放在最后,直到出事才后悔。本章不是吓你,而是让你用最少的精力,建立最基本的保护。各地规则不同,以下为通用框架,具体以你所在地的当年规定与专业意见为准。

8.1 注册你的公司

在美国:最常见是先以个人自雇(sole proprietor)起步,或成立 LLC(有限责任公司)获得责任隔离;需要时申请 EIN(雇主识别号)用于开票与报税。自雇需自行处理自雇税与季度预缴。

在中国及其它地区:通常在个体工商户与有限责任公司之间选择,注册难度、税务与责任各不相同。

建议

起步阶段结构宜简;当客户变成企业级、金额变大、或你想要责任隔离时,再升级为公司形式。跨州、跨境接单的税务与合规更复杂,值得提前咨询专业人士。

8.2 必备合同条款

每个项目都应有书面协议。可让 AI 起草初稿,再请律师审阅。核心条款:

- **工作范围:**明确交付物、格式、数量,防止范围蔓延。
- **付款条款:**开工前收一部分首付,余款交付时结清。
- **知识产权:**写清最终交付物的版权归属。
- **保密条款:**保护客户信息,同时保护你的方法论。
- **争议解决:**约定处理方式(协商 → 仲裁/调解 → 诉讼)。

8.3 保险

- **职业责任险(E&O):**覆盖因你的专业建议导致客户损失的法律风险。
- **健康保险:**自雇后不再有雇主提供的保险,需自行安排(在美可通过 ACA 平台等途径)。

8.4 跨境接单的特别注意(在美 / 两头跑的你)

如果你人在美国、或客户在中美两头,单人生意会多出几层跨境问题,务必提前想清:

- **报税身份:**你是美国税务居民吗?收入是否要全球申报?
- **收海外客户的钱:**跨境收款、汇率、以及资金来源与申报。
- **海外账户与资产:**是否触发 FBAR / FATCA 等申报义务。

- 用哪个主体接单:个人、美国公司还是境外公司,税务与合规后果不同。

⚠ 提醒

跨境接单省心的关键,是「结构先想清、再开工」。这部分因人而异、且规则在变,是最值得花一次专业咨询把它一次性理顺的地方。

第九章 心理建设：一个人走,走得更远

没人告诉你,独立创业最难的部分往往不是技术、不是获客,而是心理。一个人工作,没有同事、没有老板的肯定、没有团队的支持——你得学会自己管理自己的状态。

9.1 孤独感与归属感

- 加入独立创业者社群,那是你最重要的支持系统。
- 每月一两次和同行「咖啡聊天」,保持人际温度。
- 找一个「创业搭子」,定期互相汇报、互相打气。
- 偶尔换环境:去共享空间或咖啡馆工作。

9.2 克服「冒充综合症」

绝大多数独立顾问都会在某刻怀疑自己:「我真配收这么多钱吗?」这叫冒充综合症,很正常。应对:

- 建「成就档案」:记下每个项目的正面反馈与成果,低谷时翻出来看。
- 区分「不确定」和「不专业」:顾问的价值不是知道所有答案,而是提出正确的问题。
- 公开教学:当你开始写作、分享,你会发现自己比想象中懂得多。

9.3 节奏与可持续

- 设「关机时间」,别让工作蔓延到整个生活。
- 每季度强制休假充电。
- 培养一个与工作无关的爱好。
- 监控状态:若连续两周对工作完全失去热情,是预警信号,主动干预。

第十章 从 0 到 1：你的 90 天启动计划

理论够了,现在是行动的时候。把下面的清单打印出来,逐项打钩。

第 1-7 天：奠定基础

- ☐ 把你的专业定位写成一句话。
- ☐ (如条件允许)注册自雇或公司主体。
- ☐ 开立独立的业务收款账户。
- ☐ 买域名,搭一个最简版个人网站。
- ☐ 优化 LinkedIn 与微信朋友圈的头像 + 简介。
- ☐ 列出 50 位潜在客户 / 转介绍来源名单。

第 8-30 天：建立存在感

- ☐ 发布第一篇专业文章。
- ☐ 联系名单中的前 20 人,介绍你的新方向。
- ☐ 提供 2 次探索式免费咨询,积累反馈。
- ☐ 搭好 Notion 知识管理的基础架构。
- ☐ 确定并熟悉你的核心 AI 工具组合。
- ☐ 每天在 LinkedIn / 朋友圈发 1 条洞察。

第 31-60 天：争取首个付费客户

- ☐ 发出第一份正式提案(哪怕是小项目)。
- ☐ 继续每周更新内容。
- ☐ 接触名单中第 21-50 位潜在客户。
- ☐ 签下第一份咨询协议。
- ☐ 完成第一个项目,收集书面推荐语。

第 61-90 天：建立可持续节奏

- ☐ 争取第一个月度顾问费客户。
- ☐ 根据前两个月的反馈,迭代定位与定价。
- ☐ 启动内容分发矩阵(一篇内容 → 多平台)。
- ☐ 复盘 90 天,定下下一季度目标。

🎯 90 天后的检验标准

- ✅ 有清晰的一句话定位
- ✅ 有可展示的个人网站与内容
- ✅ 至少完成 1 个付费项目
- ✅ 有稳定的获客节奏
- ✅ 手上有可复用的 AI 工作流。

做到这些,你就已经从「想创业」变成「在经营一家公司」了。

结语

AI 取代的是「可被标准化的工作」,取代不了的是「判断、信任和人味」。当你把自己变成一家一个人的公司,你卖的不再是工时,而是你的专业判断和与客户之间的信任——这恰恰是 AI 最难替代的部分。

这条路不轻松,但它把你的命运,重新交回你自己手里。愿这本书,成为你出发时的第一张地图。

免责声明:本书仅供教育与参考之用,不构成法律、税务、财务或投资建议。所提及的 AI 工具、平台、价格与做法可能随时变化;各地公司注册、税务与合规规则各不相同。在做出任何决定前,请咨询相应的持牌专业人士,并以官方及当年规定为准。

关于苏丰原 (Brian B. Su) 与美国雅商顾问公司



苏丰原 Brian B. Su

雅商顾问公司总裁 · 旅美 36 年 · 跨境咨询十七年

现任一家纳斯达克上市公司独立董事,并任斯普林菲尔德市国际访客委员会委员(市长任命)。他本人也是一位持续的创业者——雅商顾问创始人、Sangamon 制表公司联合创始人,并是波多黎各一家智慧城市公司的早期创始人与股东(该公司现已成为拉美地区最大的智慧城市建设与管理公司之一)。

为什么这本书由我们送出

AI 正在重塑每个人的职业。华人美国通(meiguotong.us)是雅商顾问面向广大在美华人的公益性信息与工具平台——大部分内容与工具免费使用,帮你把安家、身份、税务、创业、养老等现实问题一步步想清楚。这本《一个人的公司》,就是我们免费送给正在考虑自雇、或已在路上的你。

如果你的单人生意涉及在美注册公司、跨境接单与收款、报税身份、或中美两头的合规问题——这正是雅商顾问十七年来的主场。需要时,欢迎找我们把结构一次性理清楚。

联系与更多免费资源

- 有问题想聊聊? 微信扫码加苏总:[brianbsu](https://www.brianbsu.com)
- 跨境创业/开公司/合规咨询: 预约一对一(每小时 \$299)
- 更多免费工具与指南: meiguotong.us
- 创业与收入风险评估: IncomeDefense.pro
- 雅商顾问官网: www.artisanbusinessgroup.com



微信 brianbsu