

公司名称： 阿基米德
项目名称： 一人链接 14 亿 · 家庭物理 AI 全民创业平台
计划书编号： BP-2026-002
密级： 商业机密

重要声明

本商业计划书由阿基米德编制，仅供具备资质的投资机构及个人参考。内容涉及公司核心商业秘密，接收方须严格保密，未经书面授权不得复制、传播或用于本计划书约定之外的任何用途。

本计划书所载数据及预测基于当前市场环境和公司战略规划编制，实际经营结果可能存在合理偏差，不构成对投资回报的承诺。

目 录

1. 项目概述
2. 市场分析
3. 产品与服务
4. 商业模式
5. 盈利模式
6. 运营策略
7. 财务预测
8. 融资计划
9. 风险控制
10. 发展愿景

一、项目概述

1.1 项目背景

当前中国社会面临三重结构性矛盾：

就业矛盾。 2026 年全国灵活就业人员已超过 2 亿人，其中全职宝妈约 5000 万、待业青年约 4000 万、退休初老人群约 1 亿，大量劳动力闲置。核心原因并非缺乏劳动意愿，而是缺少低门槛的就业渠道和稳定的客户来源。

个人创业获客矛盾。 个人注册公司或开设网店后，99%的小微生意因缺乏初始客户而在 6 个月内关闭。流量成本高企，个体经营者无力承担。

"不会赚钱"的普遍困境。 大量人群拥有劳动力和时间，但缺乏"把时间和劳动力转化为收入"的路径和工具。

以上问题的共同本质是：个人与海量用户之间，缺少一条低成本、零门槛的直连通道。

1.2 项目定位

一句话定位： 买一台物理 AI 放家里，直连 14 亿人的需求，在家就能拥有自己的客户。

正式定义： 一人链接 14 亿是一个以家庭物理 AI 终端为载体、让人人都能直连 14 亿海量用户、在家即可创业增收的全民赋能平台。

1.3 核心价值

价值维度 具体内容

对个人用户 零门槛创业，AI 自动运营，出厂即带 14 亿潜在客户

对创业者 无需技能、无需粉丝、无需投流，AI 代替完成所有获客和服务环节

对平台 通过海量用户和交易数据，批量孵化"一人公司"并推动上市

对社会 盘活闲置劳动力资源，实现"人人可就业、人人可赚钱"

1.4 核心逻辑：一人链接 14 亿

传统创业路径：

注册公司 → 投入资金 → 烧钱获客 → 转化成交 → （99%死于此）

我们的路径：

购买物理 AI → 开机即接入全国需求网络 → AI 自动匹配客户 → 在家收款 → 持续增长
→ 成长为上市公司

核心机制： 当全国 14 亿台设备全面部署，系统自动融合为一个超级大脑。每一台硬件都等同于一个"微型运营商"，持有者将获得整个网络等额分配的全局流量价值——理论上每位用户都将拥有覆盖 14 亿潜在触达面的"数字孪生通道"，彻底颠覆传统中心化分发逻辑。

二、市场分析

2.1 目标市场规模

市场维度 规模数据 数据来源

中国总人口 14.1 亿 国家统计局

灵活就业人员 约 2 亿人 人社部

全职宝妈群体 约 5000 万人 行业研究

待业/失业人员 约 4000 万人 人社部

退休再就业意愿人群 约 5000 万人 社科院

个体工商户 约 8000 万户 市场监管总局

2.2 目标用户

核心用户一：全职宝妈（约 5000 万人）

28-40 岁，因育儿中断职业生涯，有强烈再就业意愿。痛点：时间碎片化、缺乏技能更新渠道、与社会脱节。需求：灵活工作、低门槛赚钱机会、社会连接。其中约 60%有强烈居家创收需求。

核心用户二：待业/失业青年（约 4000 万人）

22-30 岁，初入社会或职业转换期，无稳定收入。痛点：找不到合适工作、缺乏客户资源、创业无门。需求：快速获得收入、积累经验、低成本创业。

核心用户三：退休初老人群（约 1 亿人）

55-65 岁，刚退休，精力尚可。痛点：无事可做、想补贴家用但无渠道。需求：低强度、有社交、有收入的工作方式。

核心用户四：传统小微创业者（约 8000 万人）

25-45 岁，已注册公司但客户不足。痛点：获客成本高、不会运营、存活困难。需求：低成本客户来源、自动化运营工具。

2.3 竞争格局

竞争类型 代表平台 我们的差异化

电商平台 淘宝、京东、拼多多 无需开店运营技能，AI 全自动，无投流成本
内容平台 抖音、快手、小红书 无需拍视频、无需粉丝，算法平权直连需求
灵活用工平台 美团、闪送、达达 无需体力劳动，无需出门，在家即可完成
社交分销 云集、蜂享家 无层级分销，无拉人头要求，靠 AI 能力驱动

2.4 核心竞争优势

竞争优势 具体说明

硬件锁定效应 用户购买物理 AI 后形成使用习惯，更换成本高，LTV 显著高于 CAC

网络效应 用户越多，需求越多；需求越多，接单机会越多——正循环飞轮

零获客成本 每台 AI 出厂即接入 14 亿用户需求网络，无需额外投流买客户

用户零门槛 无需内容创作、无需运营技能、无需初始粉丝，AI 代操作所有环节

一人即公司 每台 AI 终端等于一家微型“一人公司”，可批量筛选、赋能、孵化、上市

三、产品与服务

3.1 物理 AI 终端：产品形态

（此处保留原架构中的产品规格表，包括产品名称、形态、核心组件、网络连接、交互方式、电源、尺寸、重量、售价等参数，可根据实际研发进展填充具体数值。）

3.2 物理 AI 终端：四大功能模块

模块一：AI 智能开店

主人说出"我想开个店", AI 自动完成: 生成店铺主页 (基于主人兴趣和地理位置)、推荐经营品类 (基于平台大数据热力图)、自动上架商品/服务 (拍照即上架、描述自动生成)。全过程不超过 3 分钟, 无需任何操作技能。

模块二：AI 自动获客

AI 自动接入平台 14 亿用户的需求池, 基于主人的空闲时间、服务能力、历史好评率智能匹配并推送订单。主人只需点击"确认接单", AI 自动处理后续所有环节。开机即获客, 在家收订单。

模块三：AI 全自动运营

自动回复客户咨询 (基于大语言模型, 拟人化沟通); 自动处理订单 (确认、排期、通知、跟进); 自动记账与结算 (收入明细、税务提醒); 自动积累信用和好评。

模块四：AI 技能拓展平台 (2027 年 Q4 上线)

接入第三方开发者创建的"技能包" (如 AI 绘画接单、AI 文案生成、AI 数据标注、AI 翻译、AI 语音客服等)。主人选择订阅后, AI 自动学习并执行。任何人都可以成为技能包开发者, 在平台上售卖技能包获得分成。

3.3 平台系统架构

系统模块 功能说明

14 亿需求池 聚合全国所有可远程/居家交付的需求

智能匹配引擎 基于 LBS+技能标签+信用评分+空闲时间的多维派单算法

交易结算系统 担保交易、分账、即时提现、发票管理

信用评价体系 买卖双方互评, 信用越高接单越多

AI 能力训练平台 持续优化 AI 能力, 定期 OTA 推送新技能

开放平台 供第三方开发者创建和销售"技能包"

3.4 产品迭代路线图

(保留原有路线图架构, 具体时间节点和功能模块可根据研发进展调整。)

四、商业模式

4.1 商业模式画布

关键伙伴 关键业务 价值主张 客户关系 客户细分

地方政府（就业补贴） 物理 AI 终端研发销售 对个人： 零门槛直连 14 亿 社群运营 全职宝妈
硬件代工厂 14 亿需求匹配平台 对社会： 人人可就业 AI 智能助手 待业青年
AI 大模型供应商 AI 技能开发生态 对平台： 资本增值 线下训练营 退休初老人群
金融机构 一人公司孵化投资 专属客户经理 小微创业者
技能开发者

关键资源 渠道通路 成本结构 收入来源

家庭 AI 终端网络（硬壁垒） 线上： App+小程序 硬件研发与制造 硬件销售利润
14 亿需求池（网络效应） 线下： 社区/宝妈社群 平台研发与运维 交易服务抽佣
一人公司数据资产（数据壁垒） 口碑裂变 获客成本 AI 能力订阅费
平台信用体系（信任壁垒） 政府合作渠道 技能包分成
资本收益（核心）

4.2 网络效应飞轮

正向飞轮逻辑：

每增加一台 AI 终端 → 平台接单能力增强 → 更多需求被满足 → 吸引更多用户购买 AI →
需求池进一步扩大 → 每个 AI 可匹配的订单增多 → 用户收入提高 → 口碑传播加速 →
更多用户加入

网络效应系数： 当平台 AI 终端数量突破 1 万台时，每新增 1 台 AI 带来的平台交易额增量
将超过 10 万元/年。

五、盈利模式

5.1 盈利层次总览

层次 收入来源 成熟期占比

第一层 硬件销售利润（毛利约 1500-3000 元/台） 25%

第二层 交易服务抽佣（2%-3%） 20%

第三层 AI 能力订阅费（69-199 元/月） 15%

第四层 技能包/开放平台分成（抽成 20%） 10%

第五层（核心） 资本收益（持股孵化 IPO/并购退出） 30%

5.2 资本收益：批量制造上市公司

这是实现"批量制造上市公司"的核心机制：

筛选标准： 连续 6 个月平台月收入 ≥ 3 万元；好评率 $\geq 95\%$ ；经营品类具备可复制性和成长性；愿意接受平台赋能。

赋能方式： 平台以"流量扶持+AI 能力升级+管理输出"换取 5%-15% 股权；提供财务规范、

法律合规、战略规划等上市辅导；协助从"一人公司"升级为团队化运营。

退出路径：独立 IPO（北交所/创业板/科创板）；被上市公司并购；平台生态内合并重组后整体上市。

典型案例示意：某宝妈通过平台 AI 开了一家"在线儿童故事屋"，AI 帮她生成故事、配音、剪辑、发布、接广告。月收入从 2000 元增长至 8 万元。平台持股 10%并辅导其成立公司。3 年后该公司被某教育集团以 1.5 亿元估值并购，平台退出收益 1500 万元。

批量逻辑：当平台拥有 100 万名活跃用户时，即使只有 1%（1 万人）达到可孵化标准，以平均每个项目退出回报 500 万元计算，平台潜在资本收益可达 500 亿元。

六、运营策略

6.1 冷启动与四阶段扩张

第一阶段（第 1-6 个月）：验证模型

选择 1 个城市（建议南京）。招募首批 200 名种子用户（以宝妈为主），AI 终端补贴价 1980 元（接近成本价）。平台自行采购首批可接单任务（内容生产、数据标注、客服外包等），确保种子用户首月有订单。关键指标：用户月均收入 ≥ 1500 元，好评率 $\geq 90\%$ 。

第二阶段（第 7-12 个月）：区域复制

复制到 3 个城市（南京+成都+长沙），累计销量 2000 台以上。首批用户维持补贴价，后续逐步恢复标准价 5980 元。目标：平台月交易额突破 500 万元。

第三阶段（第 2-3 年）：规模化增长

覆盖 100 个城市，累计销量 20-30 万台。从基础服务拓展至设计、写作、翻译、教育、咨询等全品类。目标：平台年交易额突破 50 亿元。

第四阶段（第 4-5 年）：生态化与资本化

开放技能市场，第三方开发者生态繁荣。首批 10-20 家"一人公司"启动上市辅导。累计销量 200 万台。目标：平台年交易额突破 500 亿元。

6.2 获客渠道与成本

用户类型 获客渠道 预计获客成本

全职宝妈 社区地推、母婴社群、幼儿园合作、妇联渠道 200-500 元/人

待业青年 招聘平台、高校就业中心、人才市场 100-300 元/人

退休人群 社区老年活动中心、退休办、银行网点 300-800 元/人

小微创业者 创业园区、个体协会、财税服务机构 500-1000 元/人

6.3 用户留存策略

首月保底收入（平台提供保底任务确保≥800 元）；收入阶梯激励（月入 3000 元奖 200 元，5000 元奖 500 元，1 万元奖 1500 元）；社群运营（按城市/兴趣建群，每日推送"今日赚钱机会"）；线下训练营（每月"AI 赚钱训练营"）；明星用户计划（流量扶持和品牌曝光）。

6.4 需求端保障

平台自营采购（前期自行采购任务分发）；B 端企业合作（与中小企业签订客服、文案、设计外包协议）；C 端需求聚合（通过 App 聚合个人零散需求）；政府合作（承接政务数字化外包工作）。

七、财务预测

（本章节需基于详细财务模型编制，包括收入预测、成本费用、利润表、现金流、关键财务指标等。以下为框架性预测，具体数据需结合实际情况填充。）

7.1 关键财务假设

项目 第 1 年 第 3 年 第 5 年
累计 AI 终端销量 2,000 台 30 万台 200 万台
平台年交易额 0.5 亿元 50 亿元 500 亿元
平台年收入 约 0.15 亿元 约 8 亿元 约 75 亿元
净利润率 -30% 15% 25%
年净利润 -0.05 亿元 1.2 亿元 18.75 亿元

7.2 核心财务驱动因素

- 终端销量决定网络效应强度
- 单用户年均交易额决定平台交易规模
- 资本收益的释放节奏决定利润弹性

八、融资计划

8.1 本轮融资安排

项目 内容
融资轮次 天使轮/Pre-A 轮
融资金额 待定（建议 2000-5000 万元）
出让股权 10%-20%
资金用途 硬件研发与量产、平台开发、首批种子用户补贴、运营团队

8.2 资金用途明细

用途 占比

硬件研发与量产 40%

平台系统开发 25%

首批用户补贴 20%

运营团队与市场 15%

8.3 退出机制

退出方式 预计时间 预期回报

IPO 退出 第 5-7 年 10-50 倍

战略并购 第 4-6 年 5-20 倍

老股转让 第 3-5 年 3-10 倍

九、风险控制

9.1 风险识别与应对

风险类别 具体风险 概率 影响 应对措施

技术风险 AI 功能不及预期 中 高 功能分期上线；首期只上成熟功能；每月 OTA 迭代；首月收入兜底补偿

市场风险 初期订单量不足 中 高 平台自营采购兜底；B 端企业外包协议；首月保底 800 元

供应链风险 量产延迟或成本超支 中 中 成熟方案；2 家以上代工厂备选；小批量试产验证

运营风险 服务质量参差不齐 中 高 严格信用评价体系；劣质服务者清退；平台担保交易

竞争风险 大平台模仿跟进 中 中 四位一体（硬件+平台+AI+网络），模仿门槛高

合规风险 用工/税务合规 低 中 用户为独立经营者；平台仅做信息撮合；税务自动对接

9.2 合规保障

合规领域 措施

平台责任 定位“信息撮合+技术赋能”，用户为独立经营者，不构成雇佣关系

数据安全 用户数据加密存储；不向第三方出售可识别个人身份的数据

金融业务 仅做信息撮合，资金由持牌机构提供；平台不设立资金池

硬件合规 产品通过 CCC 认证；符合国家电子产品安全标准

税务合规 平台自动代扣代缴个人所得税；为用户提供完税证明

十、发展愿景

10.1 战略目标

时间 目标

第 1 年 跑通单城模型，证明“一人链接 14 亿”闭环可行

第 3 年 覆盖 100 城，成为国内最大的居家创业平台

第 5 年 累计 200 万台 AI 终端，平台年交易额突破 500 亿元

第 7 年 批量孵化上市公司，平台整体 IPO

10.2 社会价值

- 就业： 为 500 万个家庭提供灵活就业机会，人均月增收 3000 元以上
- 创业： 帮助 100 万人实现"零门槛创业"，从一人公司成长为规上企业
- 效率： 盘活全社会闲置劳动力资源，将 14 亿人的需求与供给高效匹配
- 公平： 打破地域、学历、年龄的就业壁垒，让每个人都有平等的赚钱机会

10.3 结语

我们不是在做一个 App，也不是在卖一台硬件。

我们是在构建一个让"每一个人"都能直连"14 亿人"的新型基础设施。

一台物理 AI 放家里，开机即接入 14 亿人的需求网络。宝妈在家带娃也能接单赚钱，待业青年足不出户也能创业，退休老人也能通过 AI 发挥余热。

一人公司不再是少数人的特权，而是每个普通人都能拥有的选择。

当百万台 AI 连接起千万家庭，当千万人通过平台获得收入和尊严——

我们改变的不仅是就业方式，更是这个社会"机会分配"的底层逻辑。

（如需进一步细化财务模型、技术架构或运营执行方案，可继续展开。）