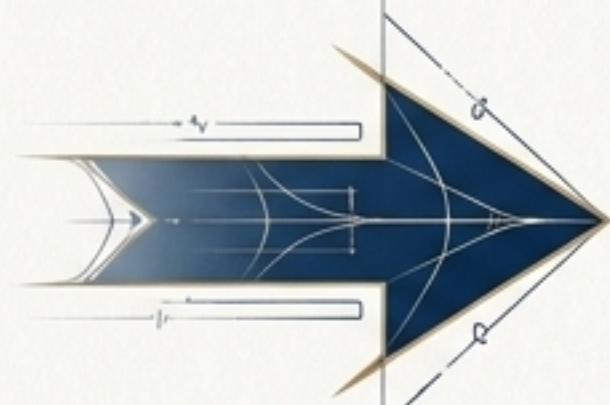


认知觉醒：从孤立业务到“资产系统”



V1.0的局限

将“一人业务”等同于“一人企业”，各自为战（ $1+1<2$ ）。

V2.0的核心（系统化）

维持一个能不断带来被动收入的资产池，实现资源重用与协同。

第一座里程碑

达成「最低可行利润」（赚钱足以养活自己，摆脱被迫打工的命运）。

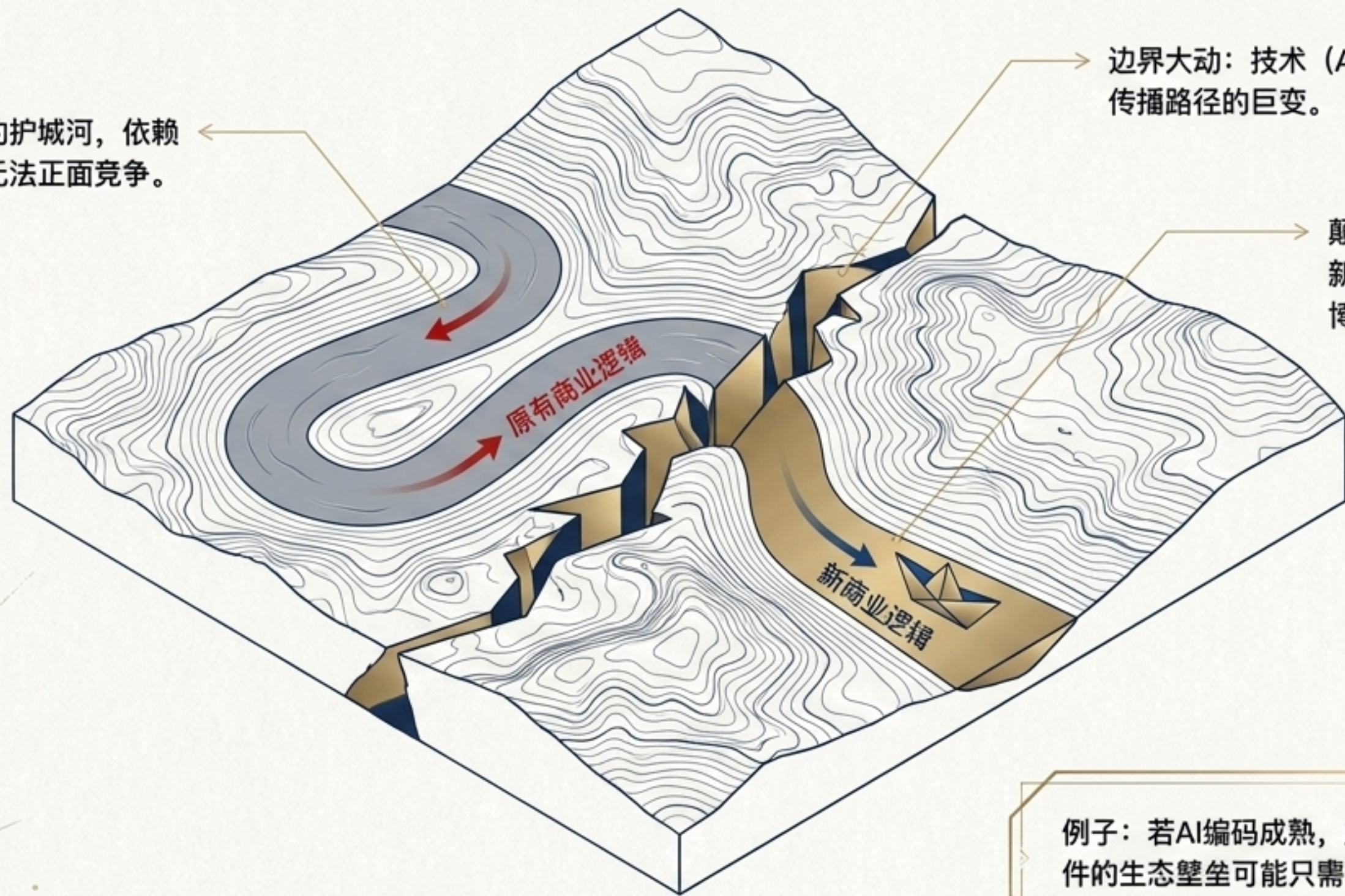
重新定义：一人企业不是“个体户”，也不是“初创公司”

	传统个体户	风险投资初创公司	一人企业
核心目标	销售时间获取报酬	追求5-10倍的极速规模化	持有资产获取被动现金流，追求“小而美”
核心杠杆	纯人力杠杆	庞大资本与团队	零边际成本的新杠杆
独立性	高，但受制于工作时长	低，受制于投资人期望	极高，无需融资，个人做主

一人企业是以个体或个人品牌为主导的业务体。成功一次，即可通过利润的精确分配实现财务自由。

物理法则一：边界变动造就“以小博大”

原有商业逻辑：大厂的护城河，依赖持续性创新，小体量无法正面竞争。



边界大动：技术（AI、云计算）、传播路径的巨变。

颠覆式创新：旧护城河失效，新价值网形成，赋予个体以小博大的超车通道。

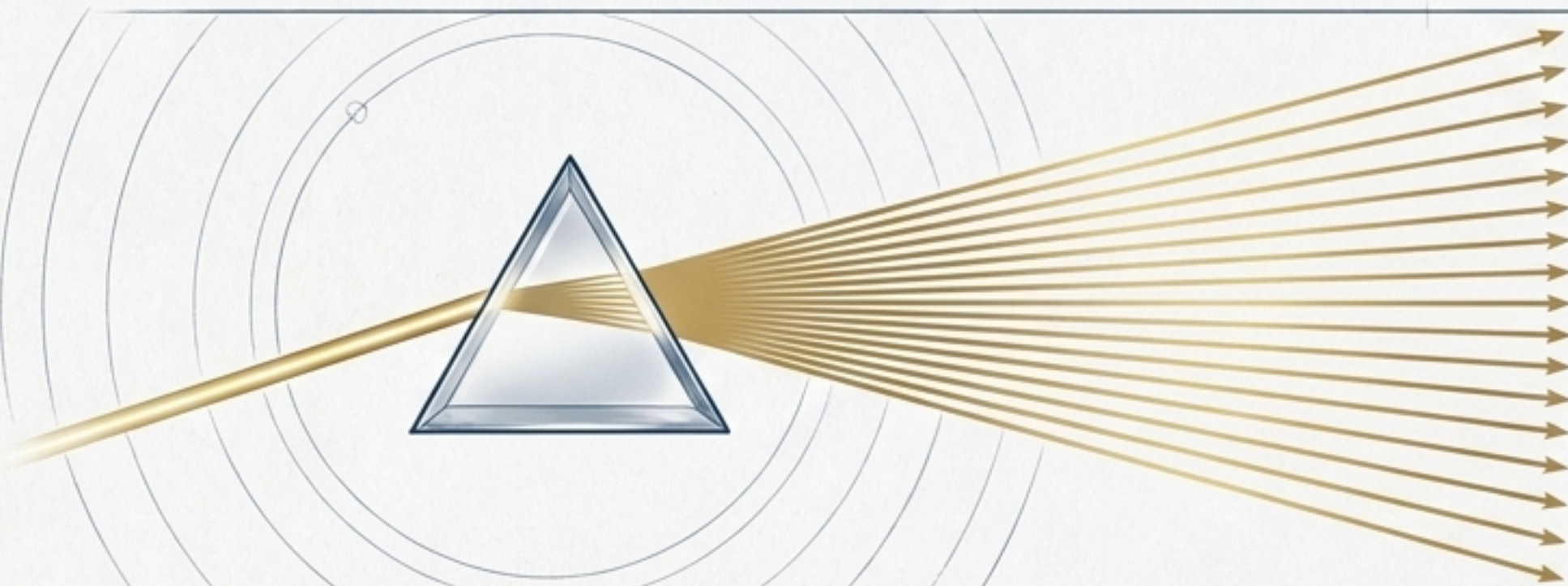
例子：若AI编码成熟，重写WordPress六万个插件的生态壁垒可能只需不到一个月。时势造英雄。

物理法则二：获取复制边际成本为零的“新杠杆”



旧杠杆（重摩擦）

- 人力杠杆（雇佣更多人）+ 资本杠杆（烧更多钱）。
- 缺陷：需要他人许可，难以轻易利用。



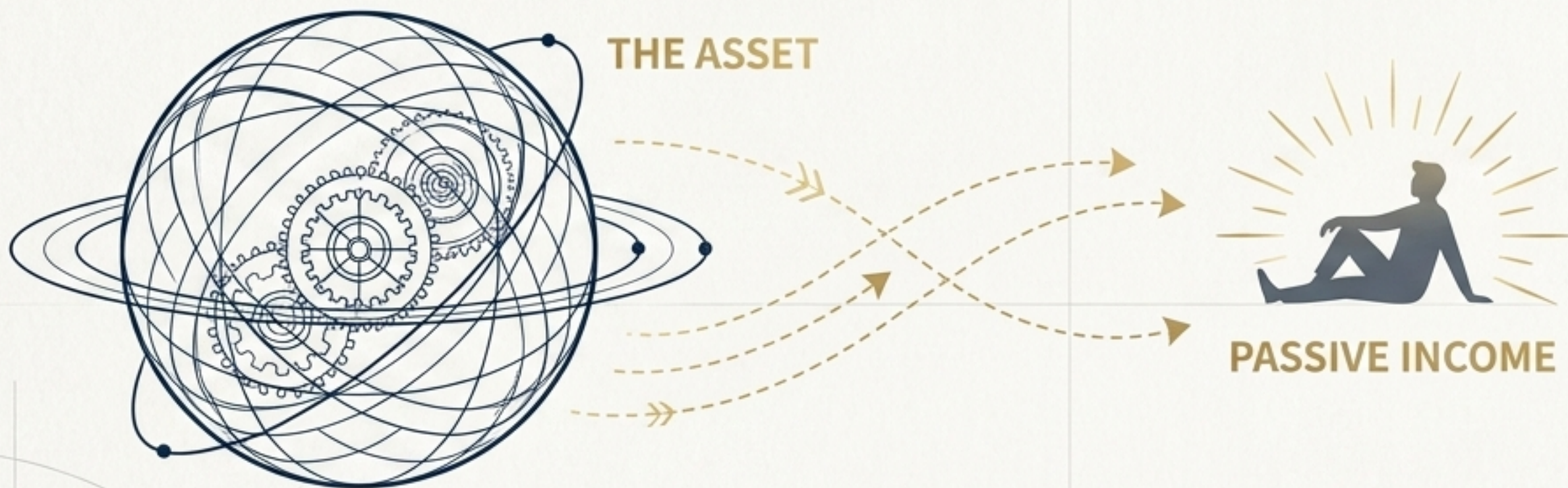
新杠杆（零摩擦）

- 媒体、数字商品（电子书、课程）、代码（SaaS）。
- 优势：生产一次，复制成本为零（ $0 \times N = 0$ ）。
无需许可，触手可及。

新杠杆 + 新基础设施（外包、云服务） = 个体规模化公式

物理法则三：构建带来被动收入的“资产引擎”

“资产就是能把钱放进你口袋里的东西。”——《富爸爸穷爸爸》



面临困境

出售时间片不可能实现真正的规模化。

破局解法

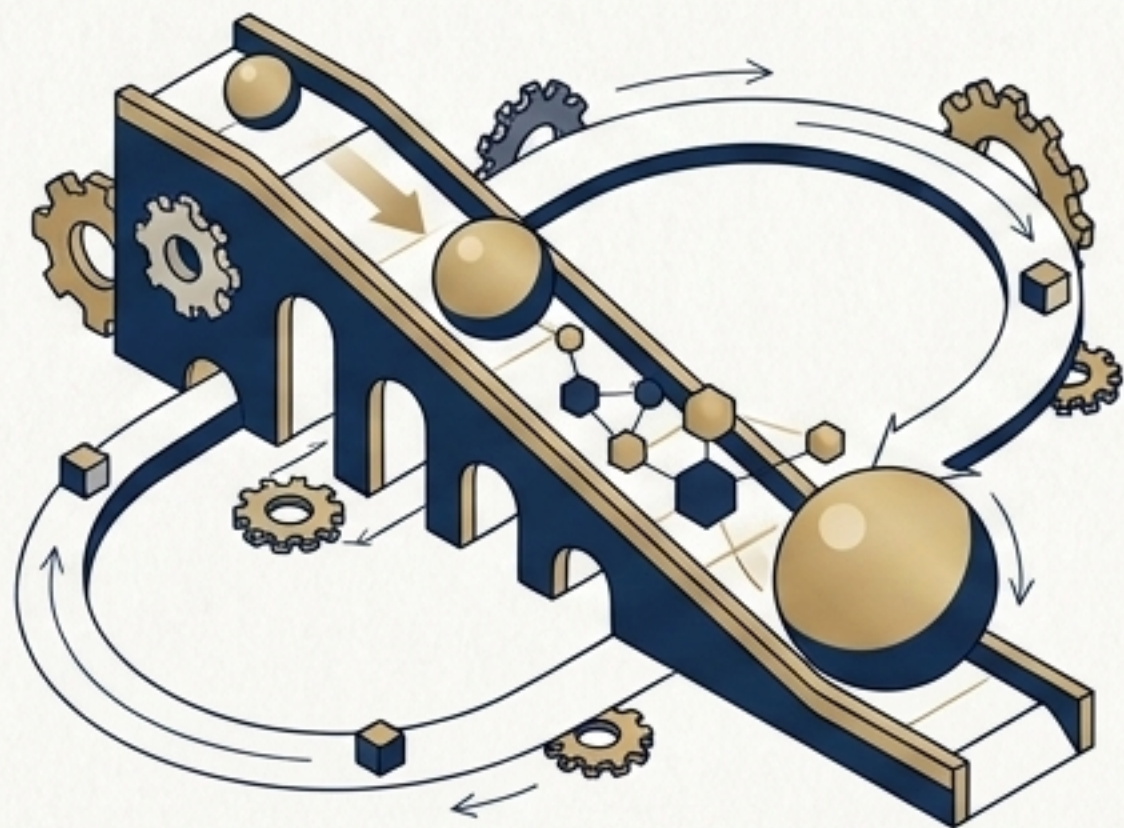
让资产为你工作，持有带来被动收入的数字实体。

获取路径

富则投资收购（直接买入MRR现金流）
穷则自己创造（从SideProject开始，用时间换资产）

物理法则四：复利滚动与链式传播

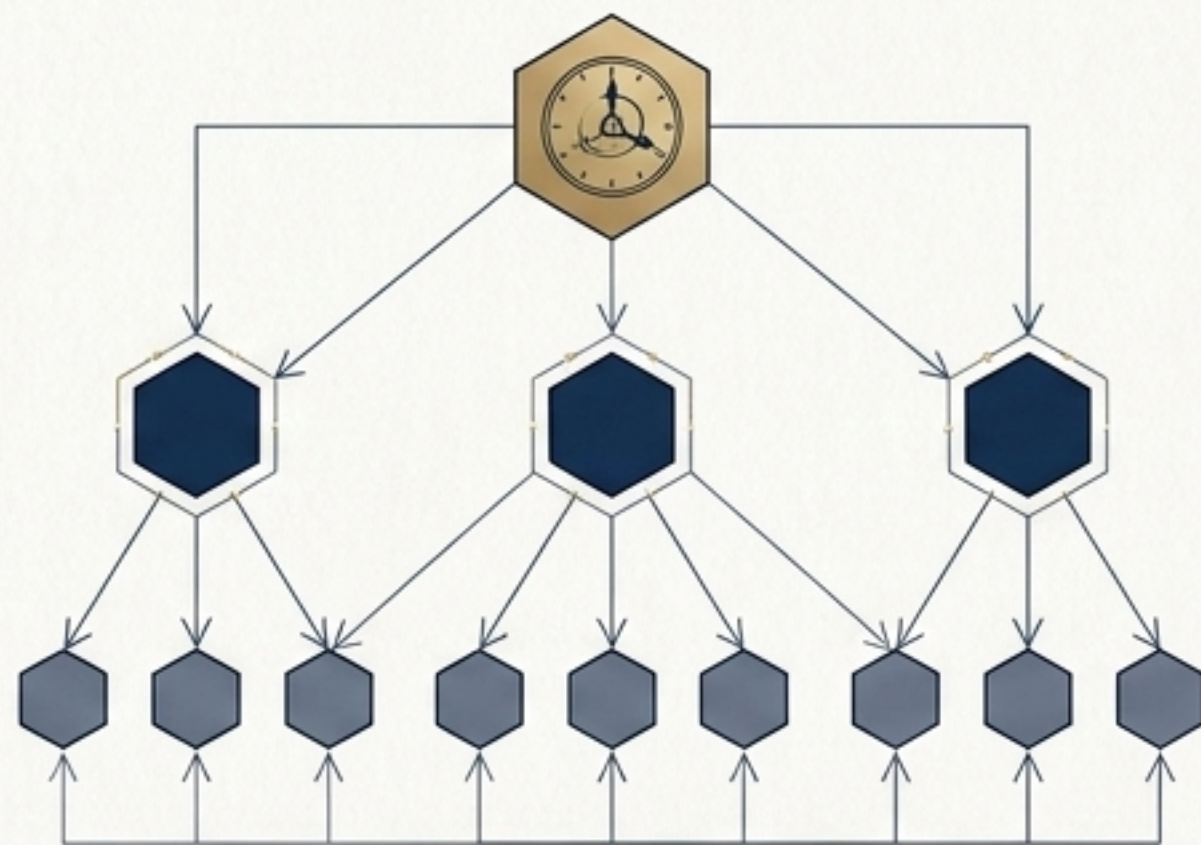
资产的滚雪球（复利）



核心三要素：时间积累 + 指数级增长 + 收益持续再投入。

机制：用已有资产的收益（资金、用户、流量）去投资或创造新的资产。钱生钱，资产带来新资产。

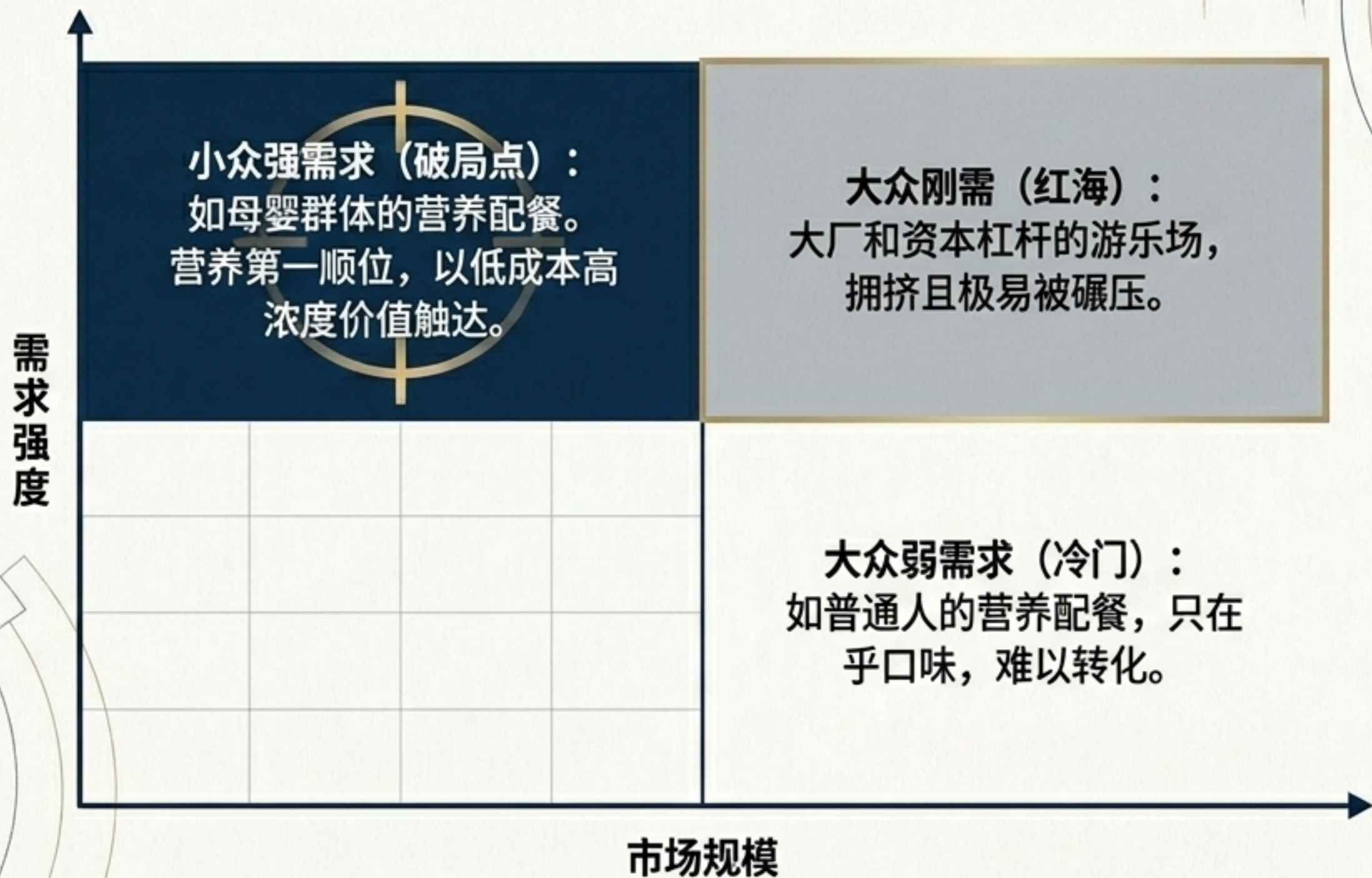
流量的链式传播（引爆点）



核心逻辑：“人传人”才是传播的本质。

机制：搞定用户的二次传播（裂变），就能彻底省下昂贵的市场推广费用。

赛道选择：精准狙击“小众刚需”



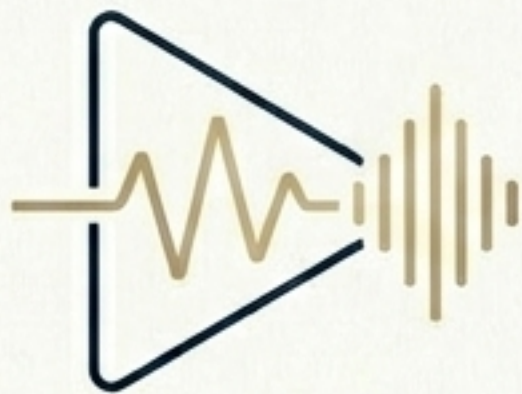
核心策略：选择你的“专长领域”，即便初期零收益也能保持热爱的赛道。

一人企业的经典战役地貌（优势赛道）



数字产品与SaaS

SaaS模板、AI驱动工具、WordPress / Shopify垂直插件、微型SaaS。



数字内容创作

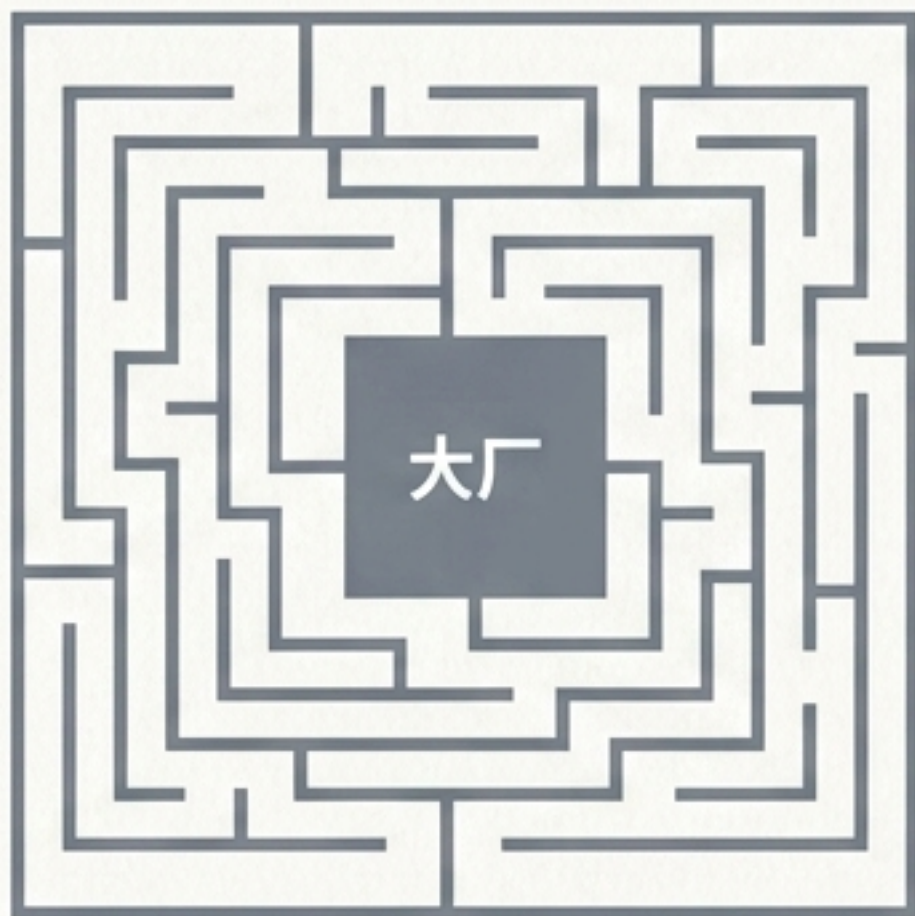
极简Newsletter、不出镜YouTube频道、AI生成内容/图像管线、专业播客。



知识变现与微教育

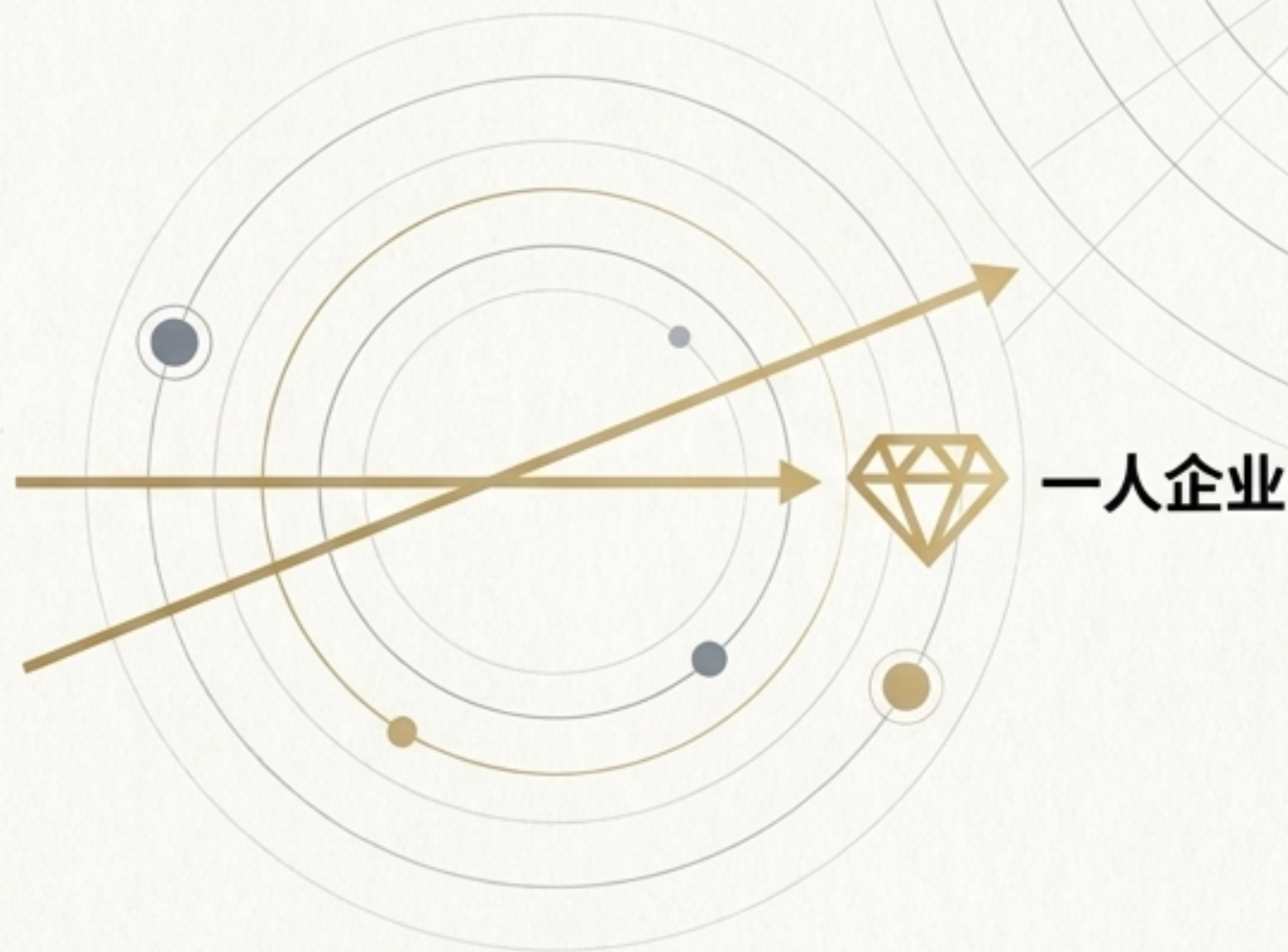
基于群组的深度闭门课程、实战操作指南、高净值小圈子付费社群。

竞争策略：利用大厂的“固有弱点”，建立结构化优势



大厂的枷锁（无法抄袭的原因）

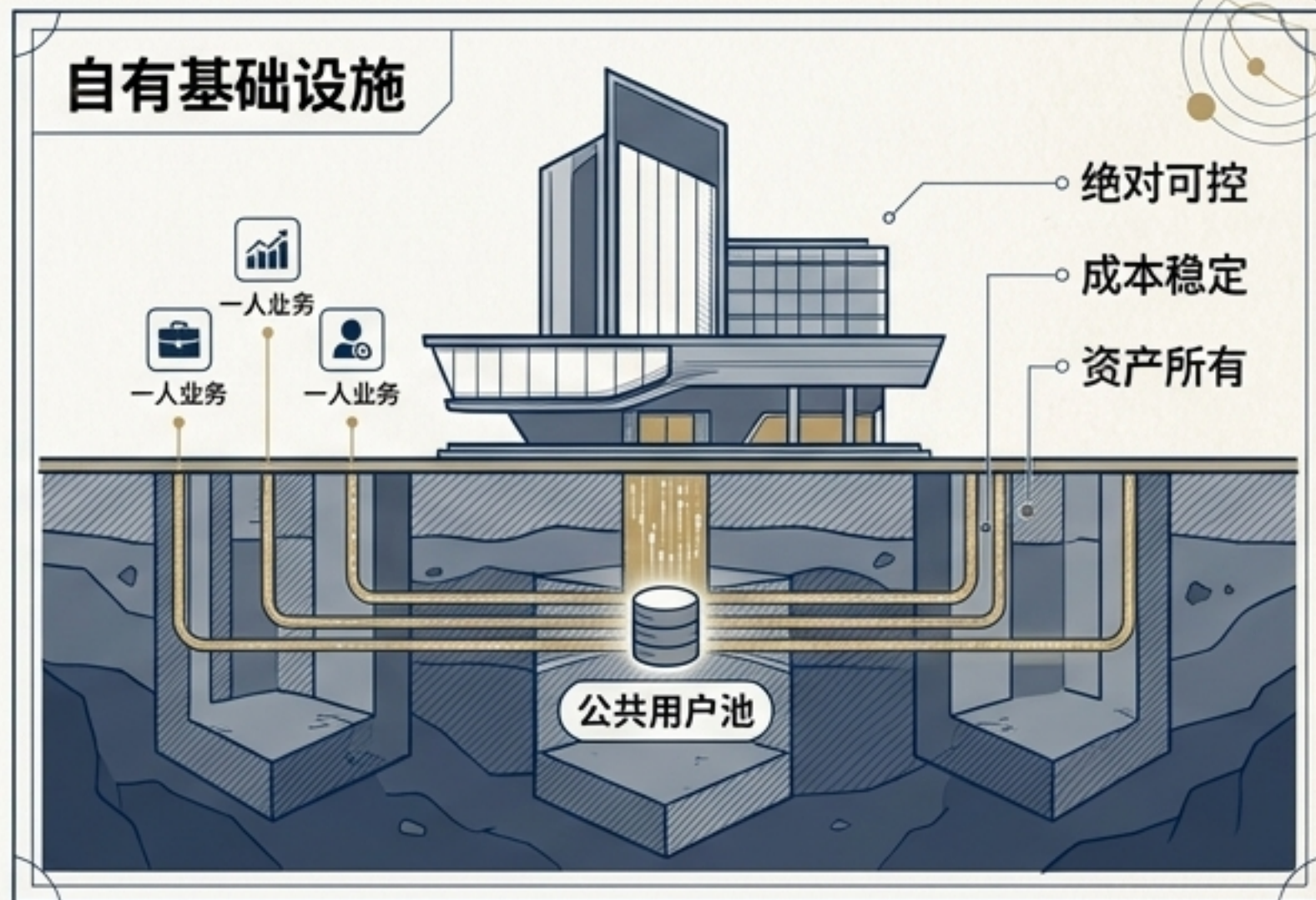
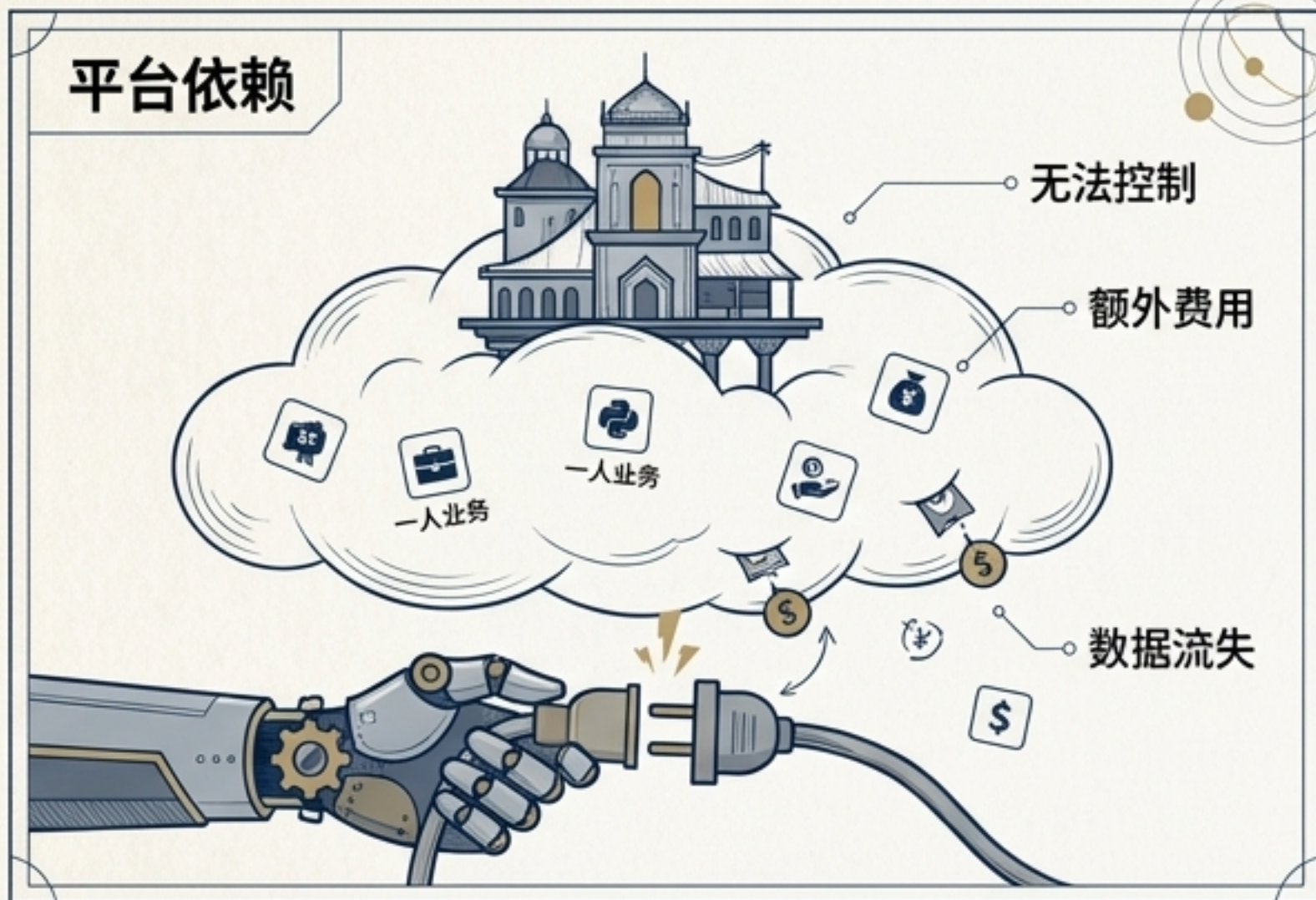
- **商业模式冲突**：引入新模式会摧毁旧模式的既得利益。
- **路径依赖**：既有竞争优势和沉没成本让他们在面临转换时反应迟钝。



一人企业的结构化突围

- **创造新品类**：跨界混搭。没有对比就没有竞争。
- **改变商业逻辑**：如标准手办转为盲盒销售，重塑购买欲望。
- **极致专属服务**：大厂无法为海量用户提供VIP级、带有人格魅力的定制服务。

落地构建：为什么必须搭建“自有的”基础设施？



核心目的

打破各自为战：将多个独立业务公共功能抽取，形成协同的底层基础设施，实现 $1+1>2$ 。

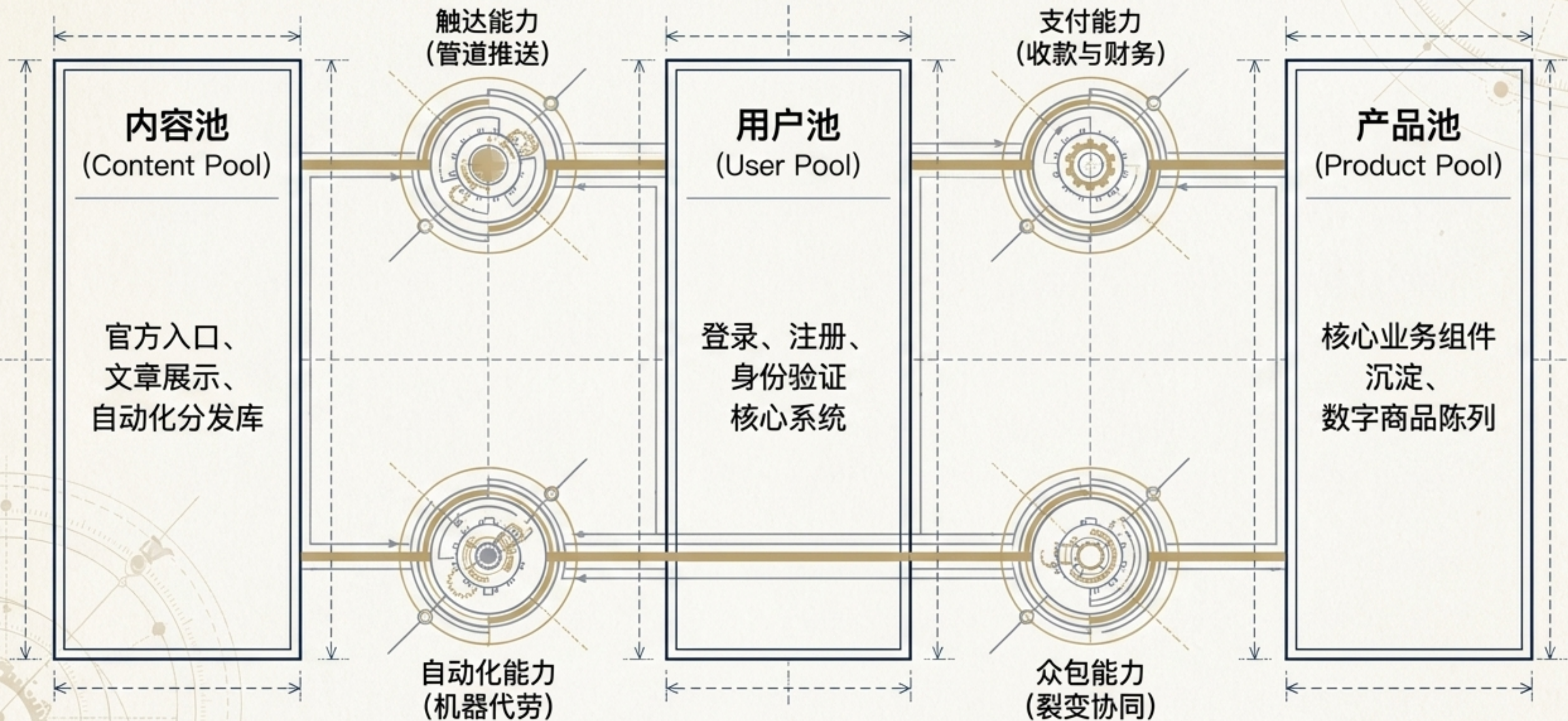
寄生平台的致命危险

平台的商业模式是“圈养用户”，对创作者存在流量控制与“抽税”动机。随时面临限流、封号、单方面涨价的失控风险。

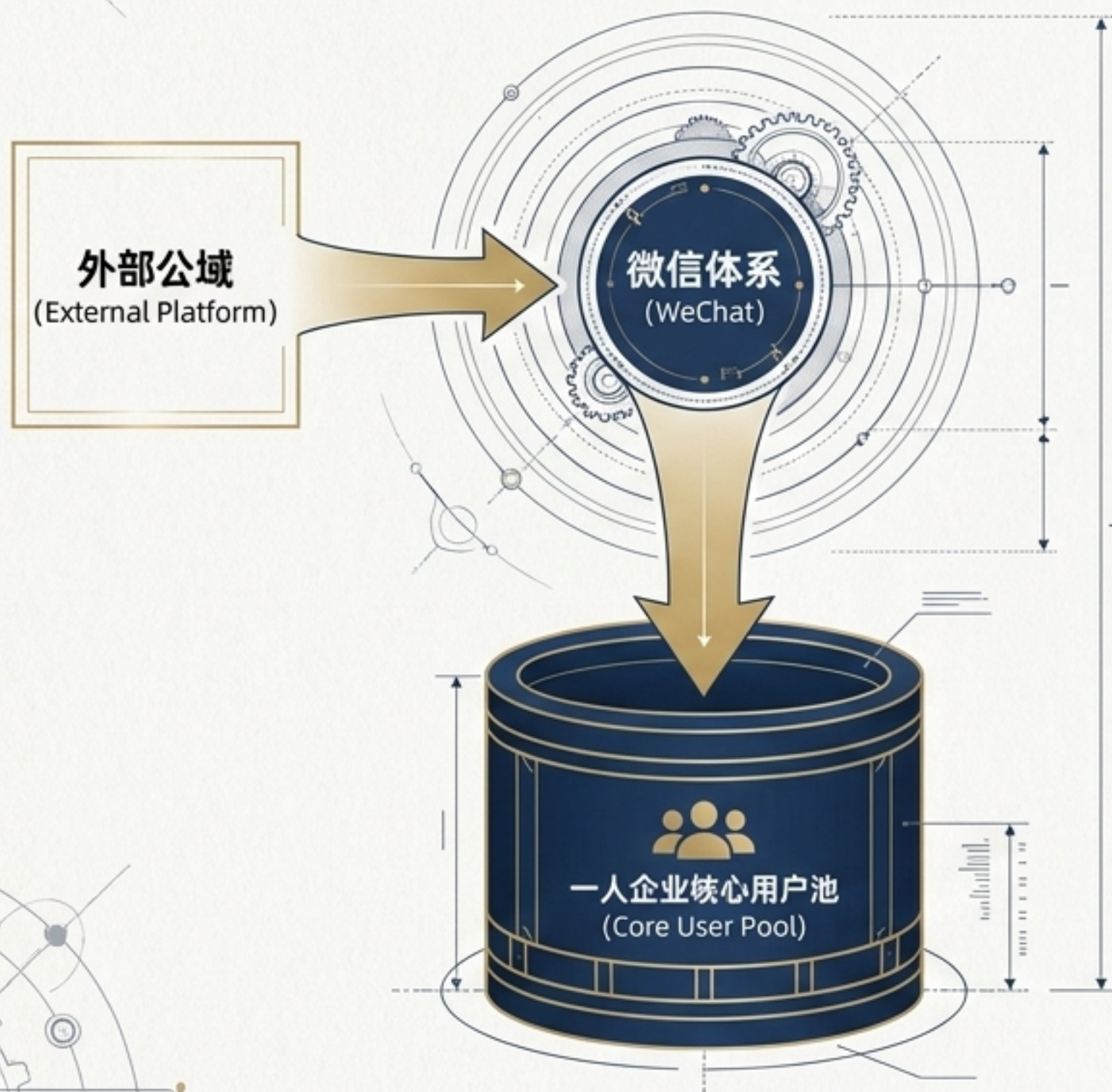
一人企业的自有基建标准

足够便宜（极低冷启动成本）、绝对可控（数据资产在手）、支持个人资质运营。

系统架构：一人企业基础设施蓝图（三池四能力）



基础设施深潜：无缝衔接的“用户池”



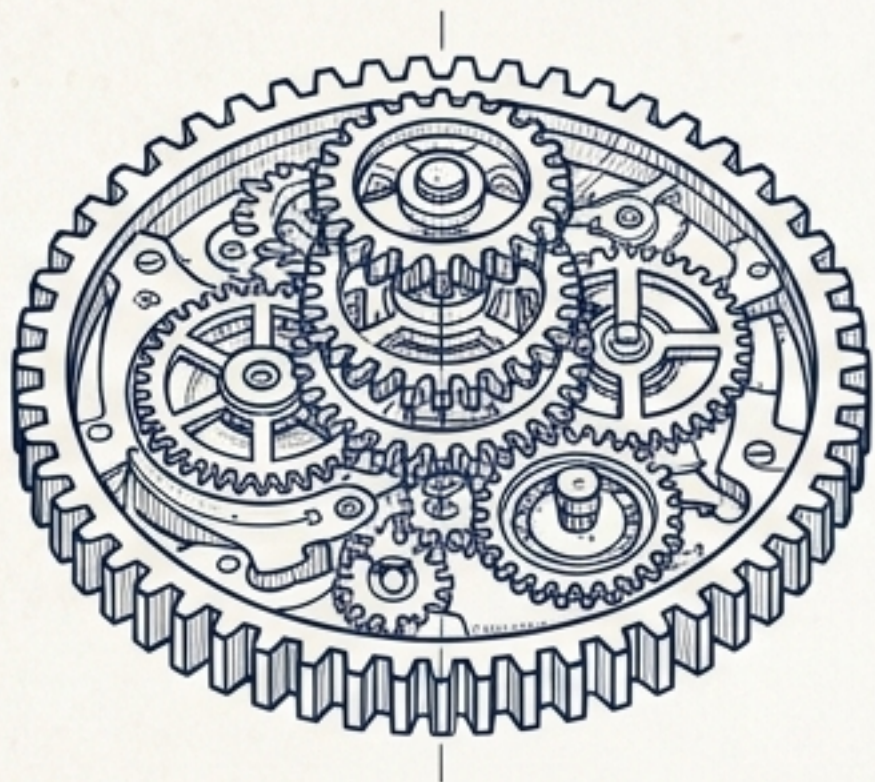
如何以最低成本实现无阻力用户登录？

首选第三方接入（微信登录）

1. 覆盖率：用最低成本覆盖最主流人群，消除注册摩擦。
2. 生态闭环：支付宝无社交，微博无支付。微信生态是唯一兼具社交传播与完整支付闭环的终极场域。

搭建路线：自行开发 vs 开源生态 (WordPress)

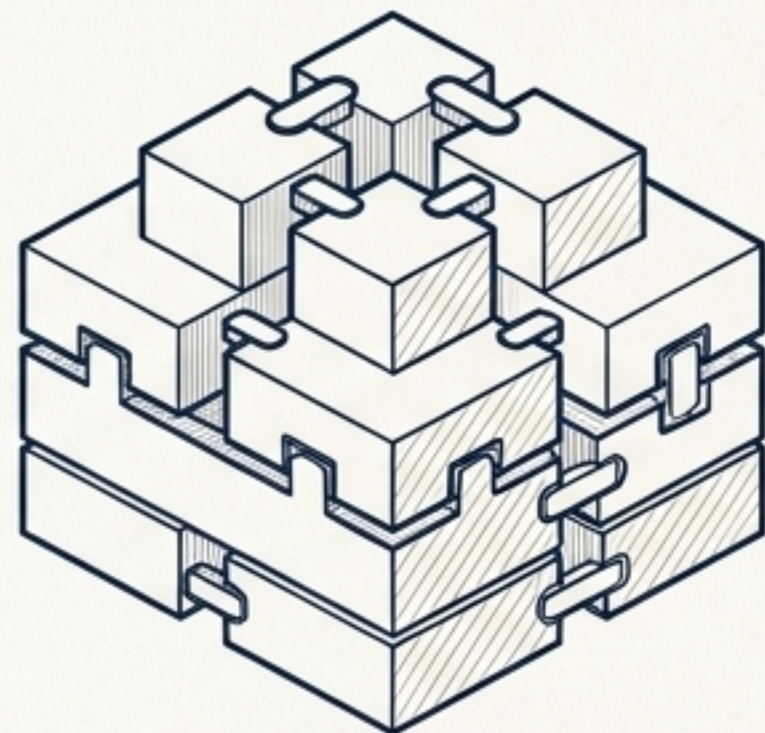
自行开发 [2019-2022 经验]



优点：100%完全可控，像素级实现脑中构想。

缺点：工作量巨大，多业务维护成本极高，自有框架升级痛苦。

基于 WordPress [2023-2024 经验]



优点：功能开箱即用，6万+插件生态，可通过API灵活扩展，大幅降低造轮子成本。

缺点：需适应其既有功能完成度，存在潜在性能考量。

结论：对于追求“小而美”和极速验证的一人企业，站在成熟开源生态的肩膀上是更优解。

终极全景图：运转你的“自转资产引擎”

1 1. 输入 (Input)

锁定“小众刚需”，
发挥结构化优势。

2 2. 处理 (Processing)

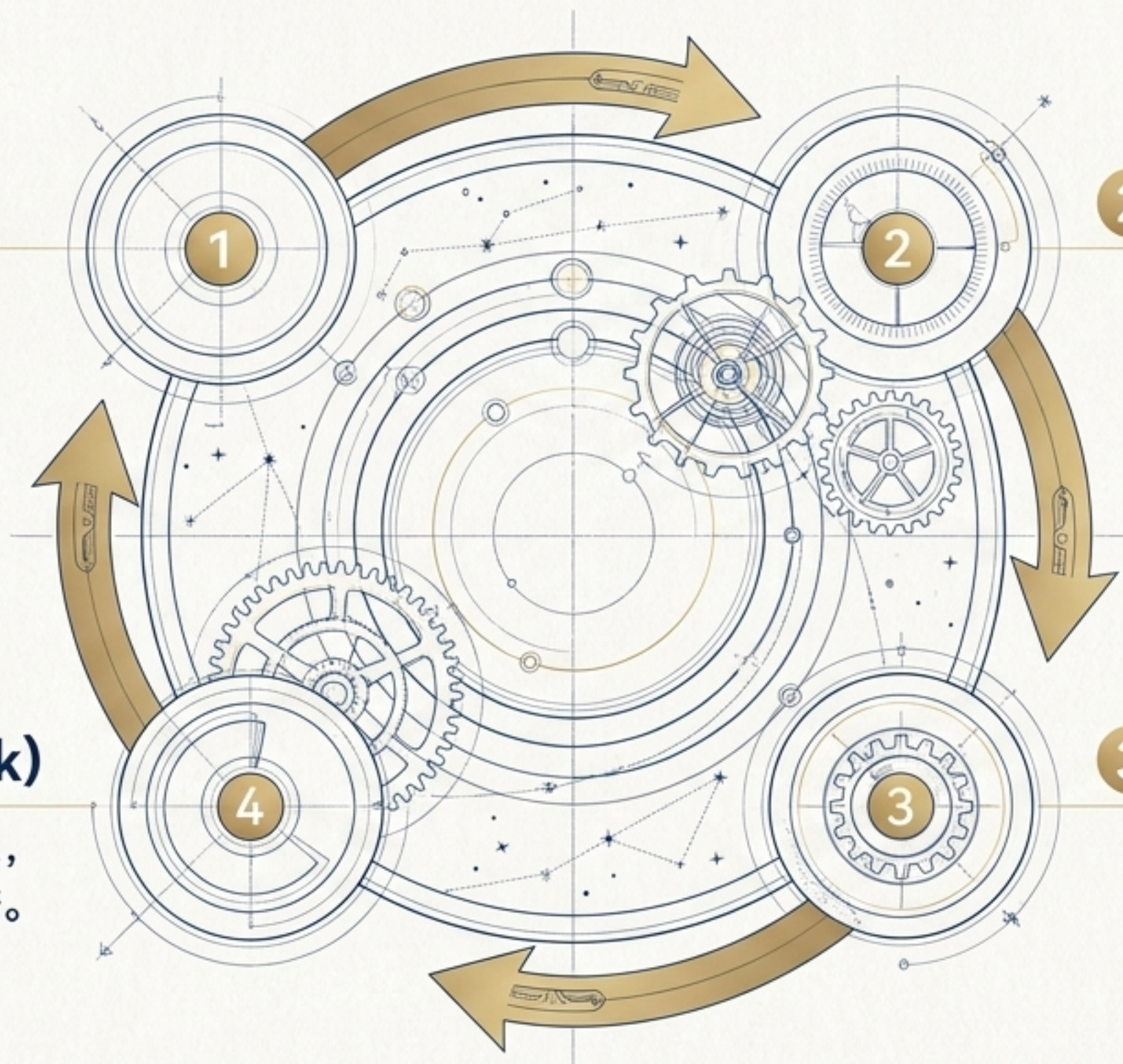
通过“三池四能力”的
自有基建高效流转。

4 4. 复利 (Feedback)

收益滚雪球再投入，
触发链式传播。

3 3. 产出 (Output)

利用新杠杆沉淀带来被动
收入的“数字资产”。





结语：财富的定义，是停止为金钱工作

- 一人企业不仅是兼职，更是一种系统化的财富分配哲学。
 - 摆脱“大厂螺丝钉”的命运，不再出售有限的时间片。
- 搭建属于你的数字基础设施，让资产日夜不息地为你运转。

从第一个MVP开始，达成“最低可行利润”。去构建属于你的数字星系。