

一个人开家工作室就能创业？
放在十多年前，这或许有点难度，因为很多工作需要团队协作来完成，但如今随着AI技术的广泛应用，江门一些创业者开启“一人工作室”，身兼老板与员工双重角色，奋斗在创业路上。
从张怀仁的AI软件工作室，到梁美环的陈皮与剪纸工作室，再到周翠君的汉服化妆工作室，他们身份各异，背景不同，却共同选择了一种新的创业形态：“一人工作室”。轻资产、高

效率、灵活应变，借助AI工具和互联网平台，他们以个人技能为核心竞争力，在细分市场中找到适合自己特长的赛道。
然而，“一人工作室”单打独斗的背后，既有时间自由、决策高效的便利，也有社会保障缺失、资源孤岛、创业风险等现实困境。如何看待这一新兴创业群体的兴起？“一人成军”之后，他们是怎样发展的？如何才能行稳致远？为此，记者进行了深入走访。

文/图 江门日报记者 陈倩婷 梁爽

一个人+AI，直接开起工作室当老板 “一人成军”，何以致远？

A 站在风口 借助AI服务客户



张怀仁独自包揽了公司的所有角色，包括对接客户、软件设计与开发等。

AI时代，随着人工智能的蓬勃兴起，大量标准化工作可由AI完成。在此背景下，“一人工作室”的产生与发展，可谓水到渠成，更是在创业的风口上，兼具天时、地利与人。

抓住AI兴起的机遇，张怀仁就是这方面的“弄潮儿”。

张怀仁的办公桌上放着四台电脑，一台跑着代码，一台和客户沟通，一台浏览网页查信息，一台测试软件效果。这方寸之地，就是他的AI工作室，也是伴学（江门）科技有限公司（以下简称“伴学”）的所在地。他一个人包揽了公司的所有角色，包括对接客户、软件设计与开发、系统维护、财务、后勤、法务等。

张怀仁是梅州人，今年39岁，毕业于五邑大学信息管理与信息系统专业。读大学时，他就开始负责校内的网站建设。毕业后，他先后到上海、北京、深圳发展，在上海从技术工程师一路做到产品负责人。后来，他和合伙人一起在北京创业，主要开发校园信息化系统，一年营收超千万元。但疫情袭来，业务停摆，公司被迫关闭。

从那之后，他在深圳一家独角兽科技企业担任产品经理，后在2023年AI爆发元年担任AI产品总监，服务过中国移动、中国石油、国家能源集团等央企。直到2024年11月，AI大模型日渐成熟，张怀仁认为时机到了，便回到江门，注册了伴学，又花了半年多时间专心打磨用AI做产品的能力。“AI可以弥补一个人与一个团队之间的生产力差距。AI时代考验的，不是生产者写代码的能力，而是设计能力、思考能力和提问能力。”如今借助AI工具，他一个人就能完成前端、后端、测试、美工等工序，最快半天就可以交付产品。

起步阶段，张怀仁靠过去十几年积累的口碑，主要接上海、深圳的远程单。为开拓本地市场，他拿出十足诚意——客户按效果买单，没效果一分钱不用付。这种模式降低了客户的合作顾虑。随着得到越来越多客户的认可，他的口碑也逐渐树立，业务规模稳步扩张。目前，他已承接本地多所学校的定制研发项目，智能错题本、宿舍管理、饭堂管理等系统陆续上线。去年，他参加了第十四届中国创新创业大赛（广东·江门赛区）暨2025年江门市“科技杯”创新创业大赛，以AI TOP企业级智能员工助手这一项目拿到了三等奖。

对于“一人工作室”的好处，张怀仁分享说，工作时间更加灵活自由，轻资产启动，决策链条短，利用AI工具可以完成八成基础工作，客户上午提需求，下午就能出方案。对比来看，承接与自己工作室类似业务的传统公司至少要配备设计、文案、运营、财务等岗位，仅工资、社保两项，每月就要四五万元的硬性支出，而“一人工作室”模式下，他需要承担的经营成本要低得多。

但一个人包揽所有角色，也意味着一个人扛下所有风险，工作量也增加了数倍。今年3月，张怀仁同时接了3个项目，白天沟通客户需求，深夜用AI生成素材，凌晨对账开票，连续3周每天只睡四五个小时。“那时候眼睛看屏幕都是花的，但没办法，客户催得紧。”为了应对淡季，他搭建了“订阅制+项目制+合作制”的多样化商业模式，保持每月有两万多元的稳定收益。

作为从大城市回到江门的创业者，张怀仁也常常陷入资源孤岛，缺少同行交流圈层和完整的上下游渠道。同时，张怀仁和其他“一人工作室”创业者一样，社保、权益保障、合同签订、税务申报等经营事务全部要自己兼顾，琐碎的行政工作占用了不少本可以投入技术研发的时间。

窗外的天色暗了，张怀仁关掉电脑，开始整理一周的客户沟通计划。“一人创业就是这样——你既是将军，也是士兵。”他说，“现在每一天都过得很充实，每天都在持续学习，每一分收入都是用自己新的认知和技能换来的，这种踏实感，打工的时候没有过。”

B 一技傍身 给自己按下“重启键”



梁美环的单幅剪纸设计图收费400元到1000元不等。

互联网销售渠道加上“一人工作室”，让不少有着独特手工艺与专长的普通人拥有了自主创业的舞台。不用搭建完整团队，个人技艺和诚信就是核心竞争力，轻资产、高效率、灵活应变。

在江门，梁美环一边深耕陈皮产业，一边传承剪纸非遗，通过“一人工作室”将个人的小事业经营得有声有色。

在江门万达广场10幢2004室美艺茶行，60平方米的空间被分割成3个功能区：非遗剪纸区、陈皮仓储空间和办公区。这里是梁美环一个人的创业空间，办公桌上的电脑，为她的创业链接起移动互联网时代的无限可能。

“以前做服装，车位、设计、外贸跟单都干过，但疫情一来，出口订单停了，人就失业了。”50岁那年，梁美环的人生按下了“重启键”。在尝试水果店创业失败后，她转向新会陈皮行业。她的家人本就有新会柑种植背景，她也熟练掌握陈皮制作技艺，此前，她在朋友圈发布的几条采摘视频就为她带来了第一批订单。

“我现在有两个营业执照，美艺茶行和青衿艺术工作室，都是个体工商户。”梁美环告诉记者。“一人工作室”的老板、员工双重身份在她身上体现得淋漓尽致——对外是把控定价、对接签约、制定战略的负责人，对内是落地每一项业务交付的执行员工。决策链条零损耗，响应客户的速度远超传统公司。

这种模式精准地承接了当下市场的细分需求。小微企业、个体户、线上品牌更倾向小单化、定制化服务，而大型机构流程烦琐、报价偏高，“一人工作室”灵活定价、点对点高效沟通的优势便充分凸显出来。

然而，一人创业也非坦途。“忙的时候早上6时起来拍视频，晚上12时还在回客户消息。”梁美环坦言。订单集中期，她一人要兼顾谈单、创作、对账、售后，常常身心透支；行业淡季则收入波动剧烈。她的营业额从2024年的100多万元降至2025年的60万元左右，“一个人扛，生意好时还行，没有人分担。”

面对这些困境，梁美环用行动积极回应。她的客户以外地教师群体为主，依托“陈皮润喉”的健康口碑形成一定的客户群体。从陈皮采摘、制作到打包发货，她借助AI剪辑视频并线上发布，“客户得看到真实的人、真实的过程，才敢放心下单。”这种建立在真实与专业之上的信任，是无法复制的核心竞争力。

剪纸艺术则是梁美环打造差异化价值的另一张核心名片。作为江门市工艺美术协会理事，梁美环用软件设计各类剪纸图样，单幅设计图收费400元到1000元。但她更看重的，是剪纸带来的文化附加值：“剪纸不是主要收入，是用来立‘匠人’IP的，以文会友，更好地链接陈皮文化，促进陈皮销售。客户觉得你有文化、有手艺、有沉淀，买陈皮就更放心。”

去年，梁美环进行了一个关键的经营调整：从月租1800元的临街店铺搬到万达高层自购物业。“临街店吸引的大多是本地散客，我的线上生意不需要临街门面。搬到楼上，经营成本降了，使用空间还更大了。”

在移动互联网与AI技术重塑创业生态的当下，像梁美环这样的“一人工作室”正在江门蓬勃生长。品牌策划、新媒体运营、短视频制作、创意设计、文化传播、特产销售等领域的“一人工作室”如雨后春笋般涌现。与传统中小公司团队动辄需要设计、文案、运营、财务等多人配置不同，这类创业者只需专注于创意、沟通、决策与客户维护，人力成本直接省掉。

窗外，江门城区风光尽收眼底。梁美环打开电脑，开始借助AI剪辑当日陈皮打包的实拍视频。谈及未来，梁美环眼神笃定：“生意有起落是常态，但手艺和经验是自己的，客户的信任是一点点攒下来的，这些东西永远跑不了。”

C 市场细分 满足个性化消费新需求



唯爱化妆工作室的店主周翠君正忙着给客人化妆。

定制健身方案、上门宠物美容、私人旅行摄影……当下，“按需定制”正成为消费新潮流，也催生出灵活多元的服务新业态。传统公司受制于固定成本与标准化流程，对消费者小而精的需求响应滞后，定价也常令消费者望而却步。在此背景下，“一人工作室”悄然走红：私人教练、宠物训导师、烘焙私厨、语言陪练、摄影师、化妆师等个体创业者，精准切入细分市场，以灵活模式回应消费者日趋多元的个性化消费新需求。

青砖墙、木趟枕，江门蓬江区堤中路的骑楼里，藏着一家汉服化妆工作室——唯爱化妆工作室。推门进去，衣架上挂满了珠钗罗裙，店主周翠君正忙着给客人化妆。她从事化妆行业15年，从2011年结婚生子后便决定自己创业，一直以个人工作室的形式经营，“从化妆、接待、客服到财务、报税，全是我一个人负责，后来和一些摄影师合作，推出拍摄业务”。

创业初期订单寥寥，周翠君也焦虑过。后来她就坚持一个想法：吃得起亏，才留得住人。别人嫌便宜不肯做的事，她做；别人嫌麻烦推掉的活，她接。“当时觉得只要能赚饭钱就行，而且一定要做好服务。一方面是为了积累口碑，另一方面也是为了积攒经验。有的客人会临时加要求，如果没有经验，很难及时应对，还有不同的场合、不同的光线、不同的天气，都需要不同的应对方法。”慢慢地，她的专业能力得到了客人的认可，订单也逐渐多了起来。

近些年，江门长堤风貌街成了网红打卡点，周翠君的工作室正好赶上这波热度。“游客来了，租一套汉服，我帮她们化妆、做发型，价格比影楼便宜。”周翠君介绍，除了汉服租赁妆造，她还承接日常舞台化妆、婚庆跟妆等订单，同时招收学徒开展教学，多元化业务让她每月都有相对固定的收入。节假日、婚庆旺季一到，她常常要忙到连轴转。早上6时开工，晚上9时收工。最忙那天，她接待了6组客人。“做完订单后，累得连收工具的力气都没有了，但第二天还有客人等着，不收拾不行。”周翠君说。

个人能力就是“一人工作室”的核心竞争力。对于学习这件事，周翠君从来没有停止过，白天接单，晚上学教程，“潮流变化快，几天不关注，很快就落后了，不能适应市场需求。”此外，她也花了大量时间学习法律、经营等方面的知识。一次合作签约，她看不懂条款，就找人问、上网查，“这些事没人教，只能自己慢慢摸索，吃了亏就安慰自己，当花钱买教训。”

近几年，网络社交平台发展很快，周翠君借助AI制作海报、文案，自己也尝试拍摄视频和照片分享到朋友圈，得到了越来越多人的关注。“我觉得能坚持下来，是因为我真心喜欢这件事。每次给客人化完妆，客人看到自己变美时，眼睛里亮起来的那种开心，是我最大的动力。”周翠君开心地说。

D 实践探索 “一人工作室” 如何稳健发展？

传统公司创业意味着场地、设备、团队、资金，层层叠叠的成本与风险，而“一人工作室”这种轻资产、高灵活、低成本的创业模式，精准解决了普通人的创业痛点，成为近年来创业的热门选择。互联网平台将分散的个体连接成“虚拟公司”，让个人通过平台接单并协同完成任务。

记者从江门市市场监管局了解到，截至7月底，我市在工商登记名称中含“工作室”的个体工商户共计2926户。从行业分布来看，主要涉及居民服务、修理和其他服务业，租赁和商务服务业，科学研究和技术服务业，批发和零售业，文化、体育和娱乐业，信息传输、软件和信息技术服务业。

“这是社会发展的大势所趋。”五邑大学经济学教授刘志坚认为，“一人工作室”的兴起首先是社会分工日益精细化的必然结果，许多原本需团队协作完成的工作，如今可由个体高效承接。而人工智能等新技术的发展，则为这种转变提供了技术支持，AI工具使创业者能以更高效率完成过去需要多人协作的任务，企业为节省成本，也更多尝试将部分业务外包。

江门市个体私营企业协会负责人李美兰近年来关注到“一人工作室”的发展特点：年轻一代向往时间自主、灵活的就业方式，许多企业开始将项目外包给单人创业者，以减轻用工负担，“一人工作室”有了市场需要和生存空间。随着AI工具普及，大量工作可借助智能技术独立完成，大幅降低人力依赖，居家或租公寓、写字楼即可办公，创业门槛显著降低。同时，互联网新媒体赋能，线上渠道成为主要获客路径，创业者通过发布作品、打造个人品牌即可接单。

然而，“一人工作室”也面临多重挑战。首先是社会保障成本较高，创业者需自主缴纳社保医保；其次是交易合规风险较高，合同、税务等环节易产生纠纷；再次是单打独斗缺乏同行交流渠道，行业培训和信息获取不足，容易陷入闭塞。那么，“一人工作室”如何稳健发展呢？

刘志坚建议，一方面，有关部门加快完善灵活就业人员、个体创业者的养老、医疗等社会保障体系，针对非单位就业群体建立更优化的保障机制。另外可延续并优化“众创空间”理念，为“一人工作室”提供AI技术培训、创业辅导等公共服务，打造微型社区支持网络。此外，灵活就业者需要依托平台来完成上游接单和下游变现，单打独斗难以持续，应推动平台型企业与个体创业者之间的良性对接。

江门职业技术学院教授宋旭民建议，一是创业者应着力提升个人核心竞争力，成为某一细分领域的高手；二是逐步形成精细化赛道，各赛道之间以合作方式共同完成产品闭环；三是可建立新业态联盟等行业组织，强化业内交流，形成良性互动；四是相关部门应根据新情况及时出台新法规或修订旧有法规，堵塞可能存在的监管漏洞。

李美兰表示，江门市个体私营企业协会将充分发挥桥梁纽带作用，积极吸纳“一人工作室”创业者入会，搭建交流平台，改变单打独斗的局面，促进资源与需求的精准对接；同时，传递政府创业扶持政策，积极组织政策宣讲和行业培训，真正做好政府与创业者之间的联结纽带，希望“一人工作室”在良好的营商环境中，能在江门得到更好的发展。