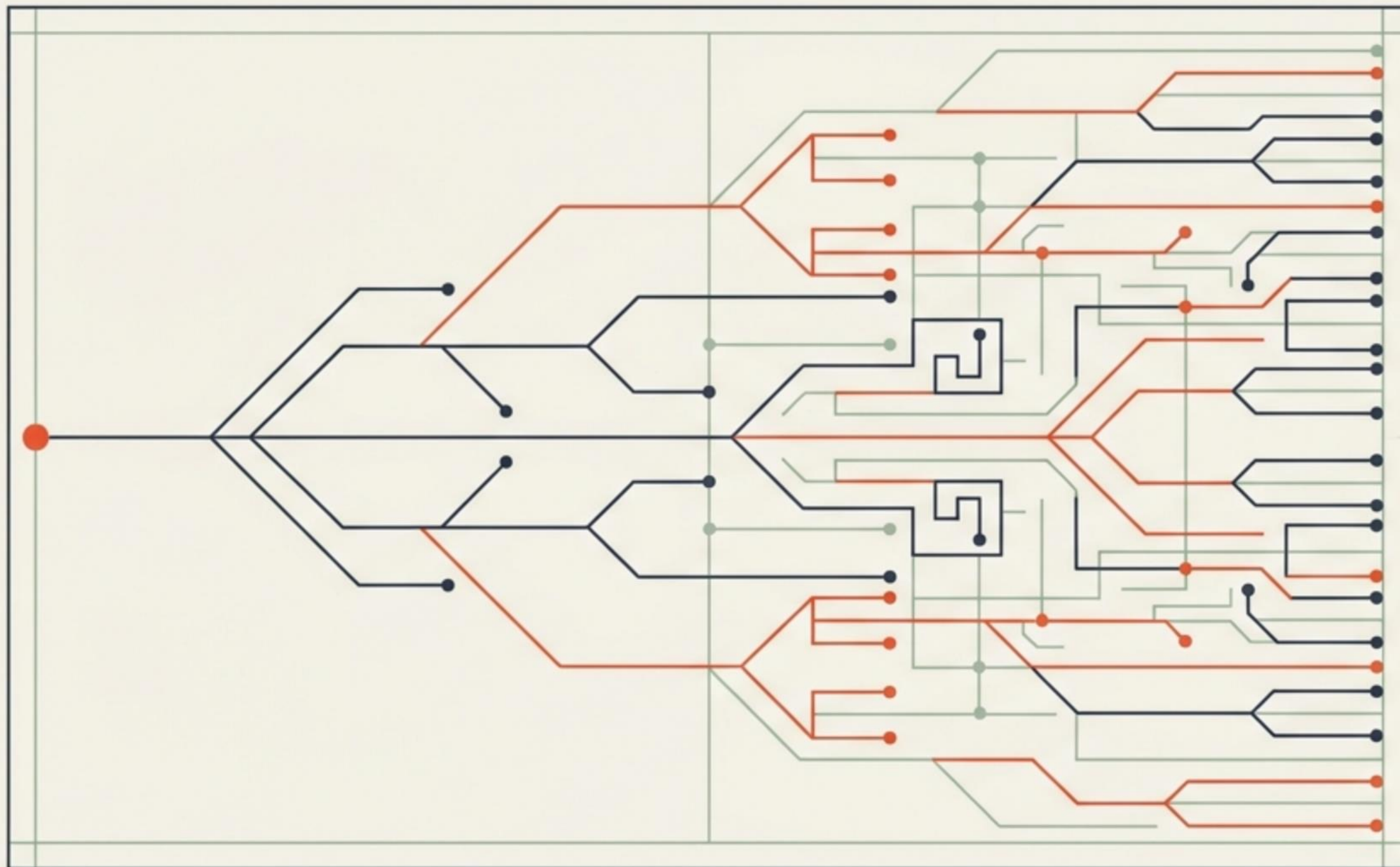
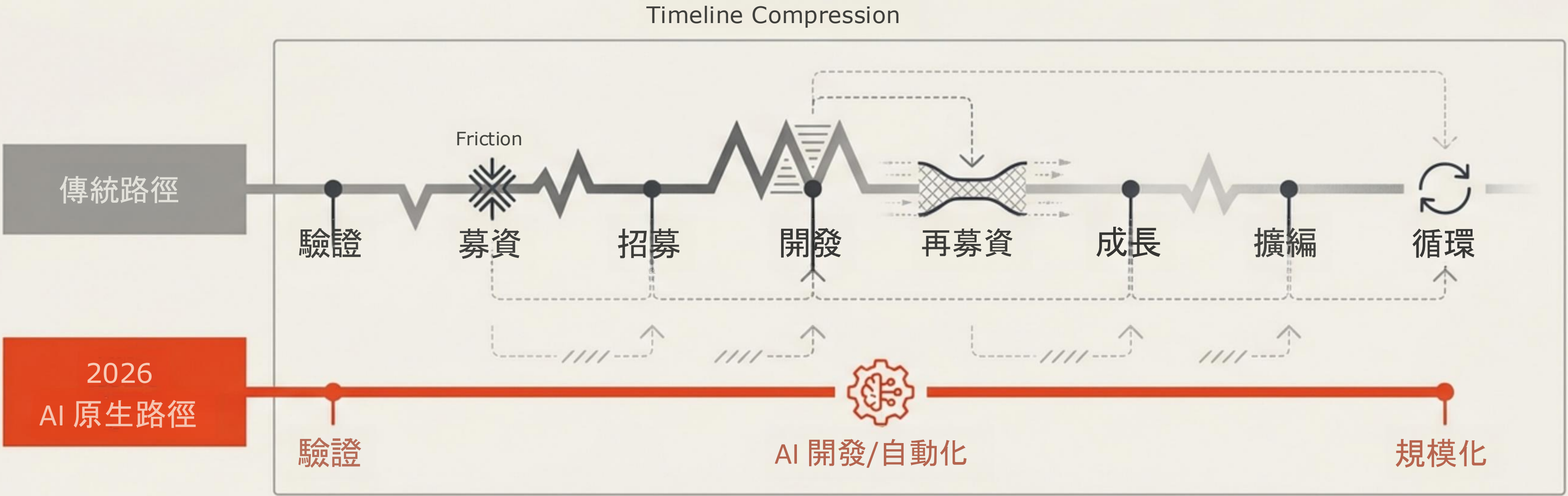




2026創業者劇本：打造AI原生新創

從「親力親為的執行者」到「驅動 AI 代理的指揮官」——顛覆傳統新創生命週期的終極指南。

典範轉移：2026 的新創法則



核心洞察：

AI 抹除了「每個新階段都需要更大團隊與新資金」的傳統假設。10人規模的獨角獸已從「神話」變為具體的行動計畫。



風險轉移：

過去42%新創死於「打造沒人要的產品」。當開發門檻降至零此風險正急遽升高。

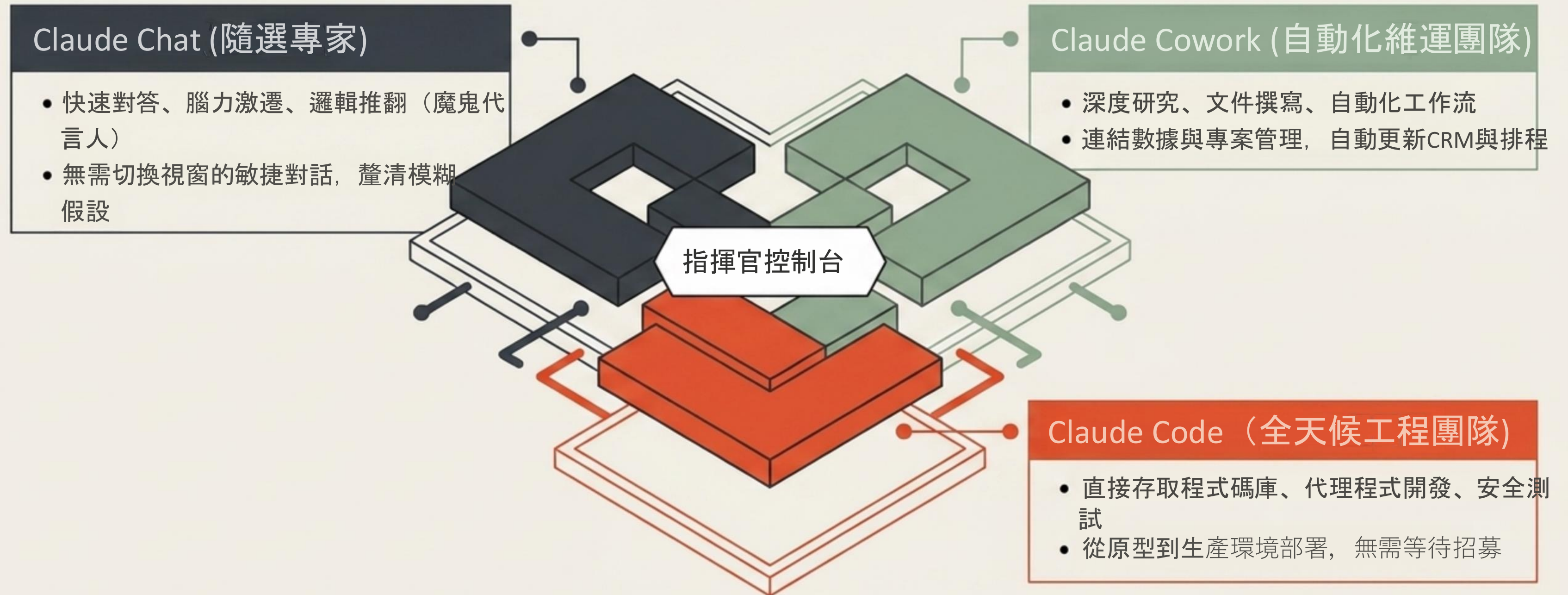


創業者角色的重塑

	傳統創業者	AI 原生創業者 (2026)
核心定位	個人貢獻者 (IC) - 寫程式、跑營運、親自處理日常任務。	系統指揮官 (Orchestrator) - 制定戰略、調度AI代理與自動化工作流。
專業門檻	必須具備工程與技術背景才能打造產品。	領域專家 (Subject Matter Expert) 即可解鎖。
資源依賴	依賴擴充人力 (Headcount) 來展現動能與成熟度。	依賴AI基礎設施實現極致精實，擴編前即達獲利。

關鍵結論：AI 打破了「懂開發」與「有好點子」間的壁壘。無技術背景的領域專家，正以前所未有的速度解決真實痛點。

指揮官的AI 兵器譜



相同底層模型，透過不同介面徹底釋放創業者頻寬。

第一階段：概念期 (Idea) —— 尋求問題與解決方案的契合

出場條件 (Exit Criteria)



問題真實且具體（明確知道誰有痛點、頻率多高）。



解決方案直擊實際發現的痛點（而非最初的假設）。



具備足夠的質化訊號支持開發（理性的決策而非盲目信仰）。

致命陷阱（Failure Modes）

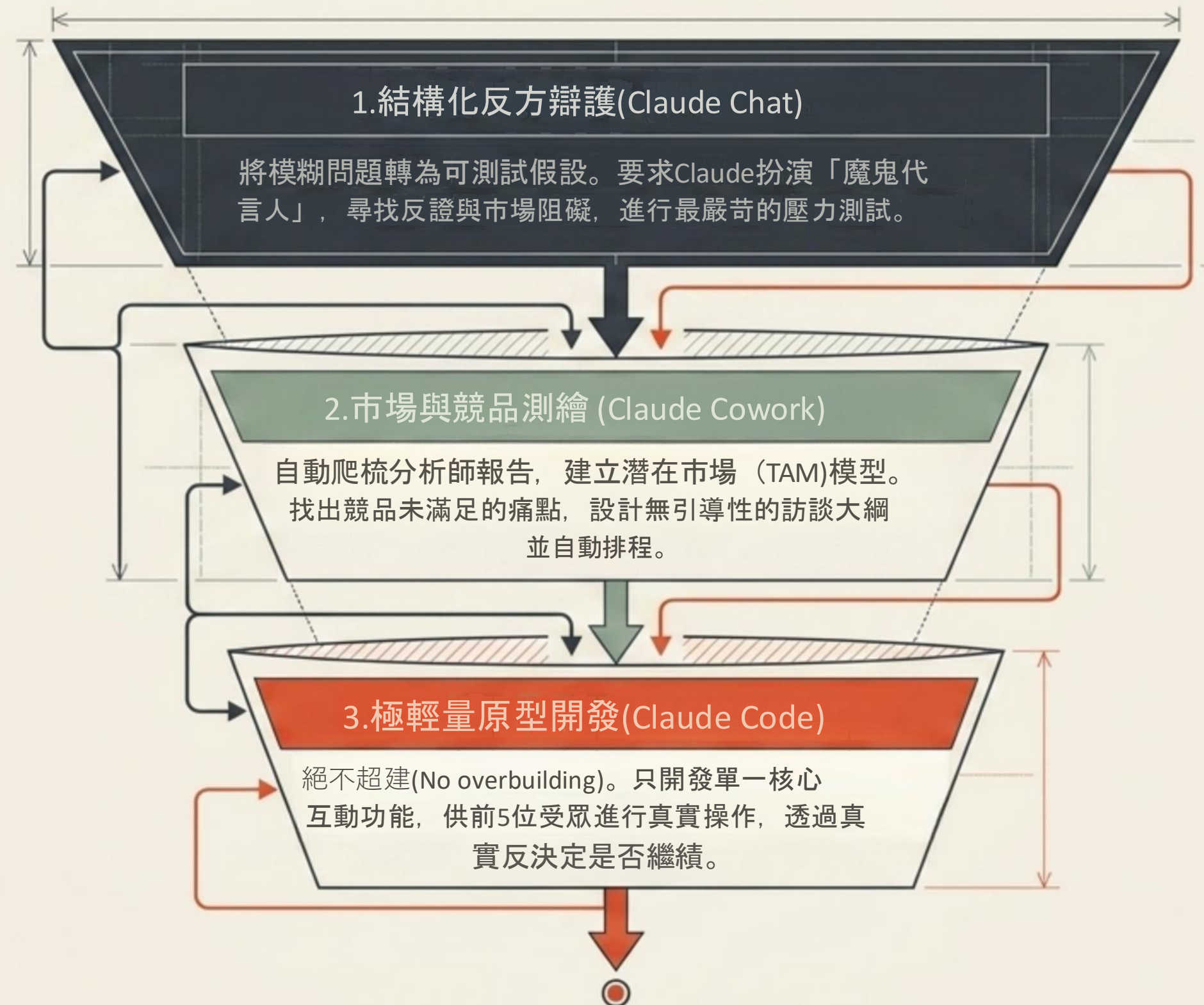
錯把「開發」當「驗證」

AI 開發太容易了。許多創業者跳過驗證直接做出產品，並把「產品能跑」誤認為「市場需要」。記住：原型只是訪談的道具，對話本身才是真正的證據。

確認偏誤升級

AI 會順應你的假設尋找證據。如果不刻意設定反方辯護，AI 會為一個爛點子產出完美的調研報告。

第一階段：AI實踐 workflow



第二階段：最小可行性產品（MVP）證明產品市場契合度

出場條件 (Exit Criteria)



通過 Sean Ellis 測試：如果無法繼續使用，超過 40% 的用戶會感到「極度失望」。



牽引力反轉（Effort Test）：從創業者用力推銷（Push），轉變為用戶主動拉取與推薦（Pull）。

致命陷阱（Failure Modes）

無摩擦的範疇蔓延 (Scope Creep)

當新增功能只需一個下午，輕易的加碼將導致產品失去焦點。必須依賴書面範疇文件約束AI。

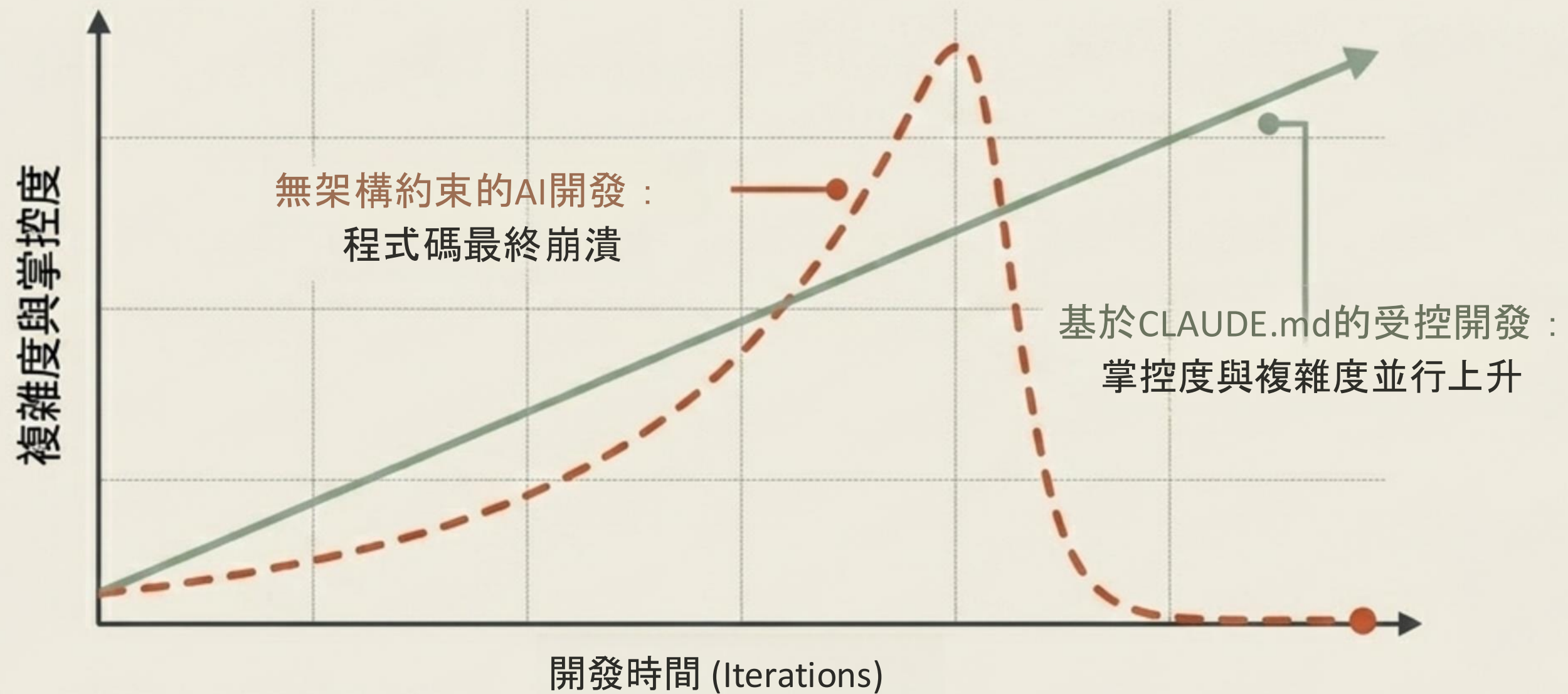
虛假PMF

把親友團捧場或單日流量爆發，誤認為真實的長期市場需求。

缺乏經驗的安全漏洞

AI 寫的程式碼「能跑」，但不保證「安全」。上線前缺乏安全審查將引發災難。

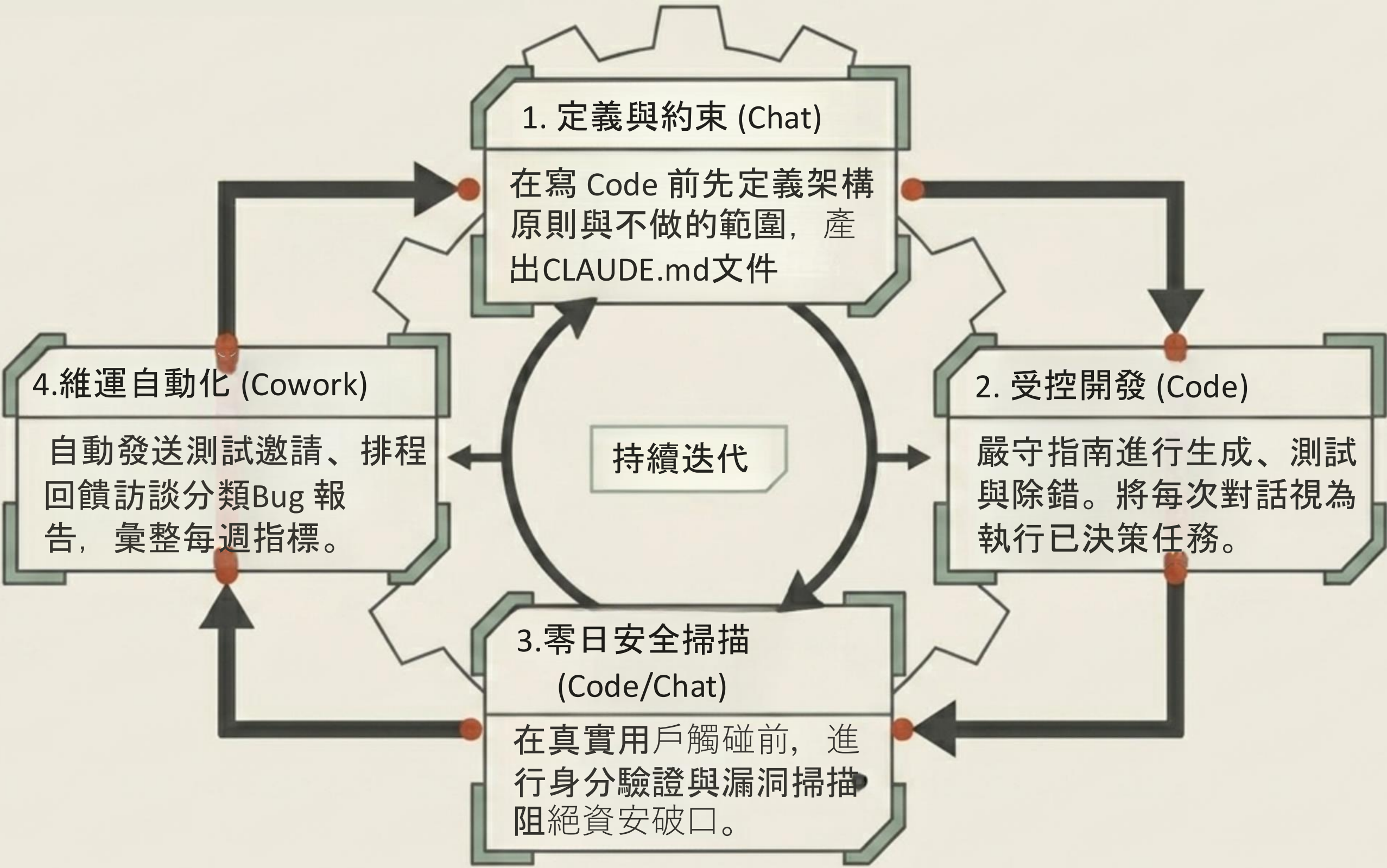
核心概念：代理技術債陷阱(The Agentic Tech Debt t Trap)



關鍵洞察：

AI 製造的技術債會「產生複利」。AI每次都在盲目猜測架構；將決策寫入 CLAUDE.md作為專案的「持久記憶」，是避免程式碼在擴展時崩場的唯一解法。

第二階段：AI實踐工作流



第三階段：發布期 (Launch) —— 建構可重複的永續增長引擎

出場條件 (Exit Criteria)



可預測的通路經濟學 (CAC
LTV 與回收期明確)



基礎架構能承受真實生產環境
負載與安全合規審查。



建立無需創業者親自介入的自
動化營運流程。

致命陷阱 (Failure Modes)

技術債到期

MVP階段的捷徑在真實流量下開始破裂，
修復成本劇增。

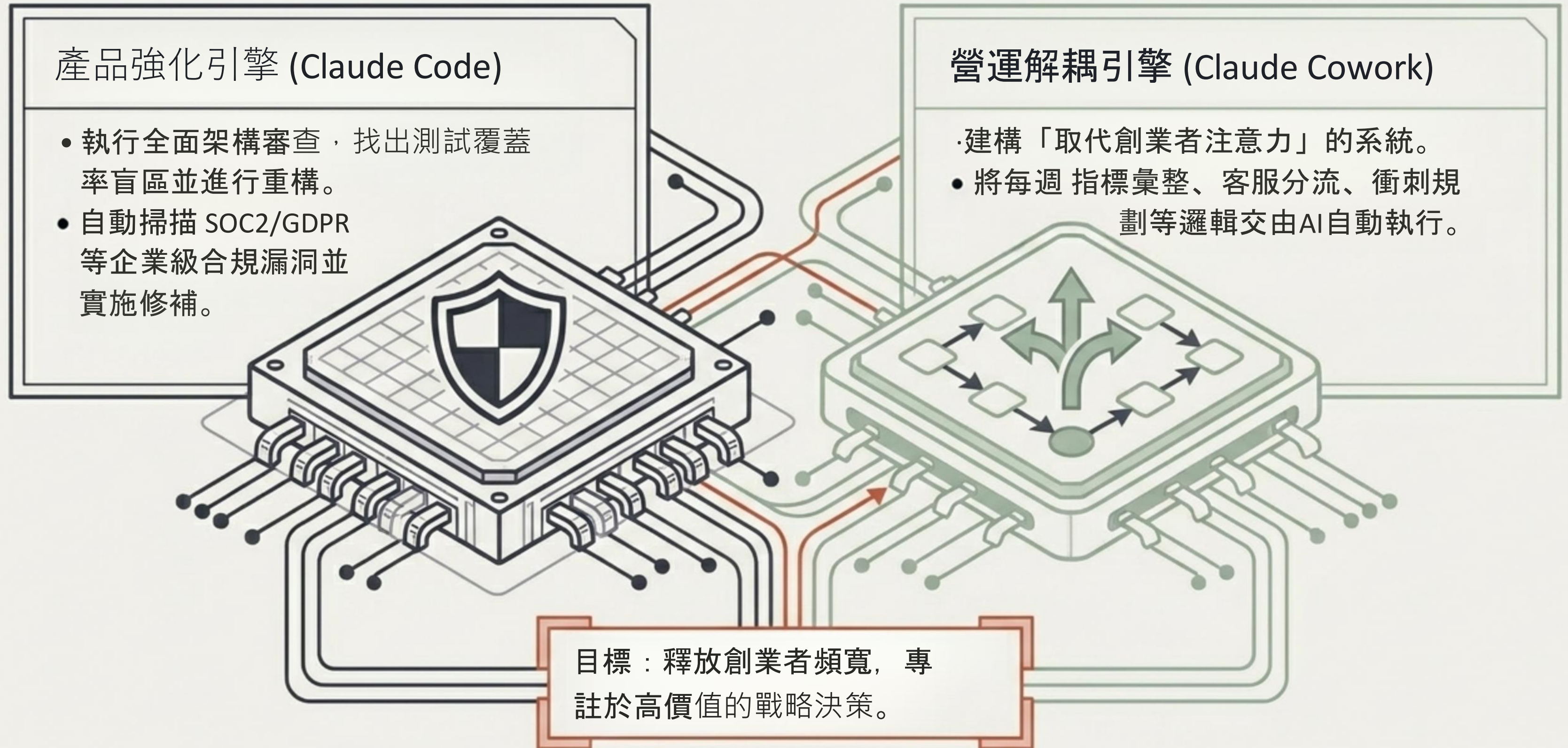
創業者成為瓶頸

深陷「執行者模式」，一小時能做的決策
卡卡了一週，支援工單大量堆積。

過早擴張

未穩固既有受眾前盲目追求新市場，導致
變數過多而失去焦點。

第三階段：AI實踐 workflow —— 雙引擎架構



第四階段：擴展期(Scale)

——鍛造企業護城河

出場條件 (Exit Criteria)

- ✓ 具備永續獲利能力／準備IPO/
具備被收購價值。
- ✓ 系統能承受極端外部審查（投資人、企業採購、監管機構）。
- ✓ 擁有成熟且獨立運作的GTM
(Go-To-Market)機器。

致命陷阱(Failure Modes)

放手與失控的平衡

過度自動化導致失去關鍵脈絡；抓太緊則阻礙規模化。必須將創業者腦中的「隱性知識」轉化為系統規則。

缺乏真實的 GTM 功能

有機成長觸及天花板，而創業者從未建構過專業的行銷、銷售與分析師關係引擎。

第四階段：AI實踐工作流

企業級基礎架構

高管時間審查
(Chat)

盤點「只有創業者能做的事」（敘事決策、董事會關係）。將其
餘流程全數委派或自動化，確保創業者離開一週公司不停擺。

建構GTM機器
(Chat + Cowork)

生成市場區隔與銷售腳本。自動執行對外開發（Outbound）序
列、清理CRM，並產出動態展示環境。

企業級 SLA 與基建
(Code + Cowork)

建立日誌監控與事件回應工具。自動化企業級工單、升級流程與文件
更新，滿足嚴苛的採購審查標準。

系統綜效：鍛造終極 AI 護城河





在AI時代，創業者的任務沒有改變：尋找真實問題，打造解決方案，擴展為偉大企業。改變的，是到達那裡的途徑。

驗證週期從幾個月壓縮
為幾個下午。

開發產品不再受限於技術背景，而是受限於品味與判斷力。

最大的瓶頸不再是「我們能打造什麼」，而是「我們選擇打造什麼」。