

彭青云——因 AI 失业又靠 AI 重生，月产 2 部出海短剧的 90 后创业者

创业背景：从被 AI“淘汰”到用 AI“翻身”

彭青云，1991 年出生，是一位在杭州创业的 90 后。他的创业故事颇具戏剧性：2024 年之前，他曾在一家公司担任品牌设计。当 AI 生成浪潮袭来时，他所在的岗位受到冲击，彭青云失业了。但他并未沉沦，反而敏锐地意识到，AI 虽然夺走了他的旧工作，却也打开了无数新机会的大门。“好在上一份工作积累了创意和审美”，他决定转型，在 2024 年开始尝试制作 AI 短剧。

2025 年，通过全球 AI 开源社区与知识库平台“WaytoAGI”，彭青云结识了许多志同道合的伙伴。他们一起制作 AI 视频参赛，在实战中打磨技术和团队。当他们共同创作的神话题材 AI 短剧《众神之战》诞生后，迅速在业内积累了人气。这部剧在国内头部短剧平台的热度近 2000 万，爆火之后，商业订单开始主动找上门来。

2026 年 1 月，彭青云正式创办了自己的“一人公司”（OPC）——**杭州星境引擎科技有限公司**，并成功入驻杭州上城区的“中国数谷·未来数智港”。

项目定位：专注 AI 短剧出海与内容深耕

彭青云的公司主营业务聚焦三大板块：****AI 短剧创作、AI 视频解说、AI 认知培训****。其中，核心收入来源是****出海 AI 短剧的承制****。

他与海外短视频平台签署了年度框架协议，专注于将 AI 短剧推向国际市场。在国内市场，则以 AI 视频解说为主，以动漫视频或真人风格的形式，分集解读网文，探索多元化的内容形态。

技术实现：两人团队的“技术+商务”高效协作

经过一年的积累，彭青云的团队最终固定为两人，形成了一个高效的“一人公司+”模式：

- * ****彭青云本人****：负责最核心的技术环节，包括 AI 内容生成、技术流程把控和创意落地。

- * ****另一位成员****：专门负责商务对接、市场拓展和客户维护。

这种精简的架构让他们能够轻装上阵，专注于内容质量而非团队管理。在技术应用上，他并未自研底层模型，而是作为顶尖的“赛车手”，熟练驾驭市面上各类先进的 AI 视频生成工具（如 Seedance 等），形成高效的创作流。

产品功能：高效产出高质量 AI 短剧

彭青云团队的核心产品是面向海外市场的 AI 短剧。他们的生产能力惊人：

****按一个月两部剧来算，刨除人力和算力成本，两人团队的人均月收入可达数万元****。

这表明他们产出的 AI 短剧不仅在数量上有保障（每月 2 部），在质量上也获得了海外平台的认可，能够持续产生可观的商业回报。他们不追求粗制滥造的“高产”，而是更看重作品的精细度和技术溢价，目标是在极速迭代的赛道上深耕内容，建立护城河。

商业模式：出海承制+国内探索的双轮驱动

1. ****出海短剧承制（核心收入）****：与海外短视频平台签订年度框架协议，承接 AI 短剧的制作订单。这是他们最稳定、最主要的收入来源。
2. ****国内视频解说****：以动漫或真人风格解读网文，通过国内平台的分成或广告获得收益。
3. ****AI 认知培训****：基于自身从“被淘汰者”到“弄潮儿”的宝贵经验，开展 AI 技能培训，拓展业务边界。

运营细节：AI 时代必须时刻“在线”

****作息与节奏****：在“肝”项目时，彭青云早上八九点起床进入工作状态，晚上十一二点才关闭电脑。他坦言，AI 带来的紧迫感无处不在，圈内工作到半夜三四点的大有人在。

****持续学习****：即使在 2026 年春节假期，他也并未完全“躺平”。他每天仍关注 AI 前沿资讯、试玩新工具，甚至在观看春节档电影时，都会下意识地拆解其中的 AI 生成成分。用他的话说，“AI 时代，只有时刻保持‘在线’，才能在下一波浪潮来临时，依然稳立浪尖”。

****杭州生态的助力****：彭青云选择入驻的未来数智港，紧邻杭州东站，为 OPC 创业者提供了 6 个月免费工位、政策速配、融资对接等综合服务包。这里浓厚的 AI 创业氛围和资源支持，也是他能快速起步的重要原因 。

彭青云的故事，是一个典型的“AI 时代自我救赎”的样本。他从被 AI 取代的传统设计岗，成功转型为驾驭 AI 的创业者，用极小的团队规模，在 AI 短剧出海这一新兴赛道中找到了属于自己的立足之地。