

# “养龙虾”不能只当AI困宠

猎豹移动CEO傅盛卧床14天，靠OpenClaw搭建8个AI Agent(智能体)替自己办公：除夕夜给611人拜年，产出6篇公众号内容，策划、制作并发布播放量超30万的短视频。春节后返工，飞书泛消费首席AI专家杰森在团队内部拉了个群，让同事们带着自建的“OpenClaw”入群。

OpenClaw，这个开源的桌面AI Agent框架，从海外传导至国内，迅速成为技术圈、资本圈、大小厂的“困宠”。工程师们火速转向“养龙虾”：MiniMax推出MaxClaw、Kimi推出Kimi Claw、阿里开源桌面Agent工具CoPaw……盯着DAU(日活跃用户数量)和模型能力的资本市场，也将目光锁定在“Agent落地”的各环节。

一场关于AI“执行力”的抢滩战已打响，但拦住普通人的安装门槛、悬在头顶的安全风险，仍在待解清单上。工具火了，应用还没爆，智能体的“iPhone时刻”尚未到来。



## 换了风口

过了一段几乎天天“Vibe Coding”(一种由人工智能辅助的编程方式)到凌晨的日子，真格管理合伙人戴雨森早就装好了“小爪”(Clawdobot)。他说自己看到了关于未来的切身感受。

Clawdobot是OpenClaw的第一个名字。从Clawdobot、Moltbot到OpenClaw，“养龙虾”成了AI圈的新黑话。如果用技术语言描述，OpenClaw是一款可以部署在个人电脑上的AI代理(智能体)框架，因其采用“龙虾”图标设计而得名。

“智能体框架与阿里千问、腾讯元宝这类大众更熟悉的AI应用相比，核心区别在产品定位、能力属性和应用场景上。”早已推出智能体体系的枫清科技创始人兼CEO高雪峰对北京商报记者解释称。

他认为，“智能体框架的核心是具备自主协作、长效记忆、云边端一体化的智能能力。它支持本地部署，可深度对接企业自有模型与业务体系，兼顾数据安全与复杂业务落地；既包含个人端的专属智能服务，也能赋能企业级核心业务智能化升级，核心解决个性化、场景化、安全化的智能协作需求。而千问、元宝类应用属于面向普通用户的通用AI对话/辅助工具，均以云端交互为主，核心解决用户日常娱乐、基础办公、简单咨询等轻量化需求，无专属的本地长效记忆和企业级业务对接能力”。

拿杰森的话说：“以OpenClaw为代表的Agent，通俗来说，如果在电脑端给它极高的权限，它能操作电脑上所有的账号，在电脑上替我做非常多工作。而且‘OpenClaw’和之前的AI相比有记忆能力。高权限、可用开源社区提供的技能加上记忆能力，能帮我们干很多以前干不了的事。”

仅处理客户报价单邮件这一个场景，杰森就利用OpenClaw帮他每天省了25分钟。“这一张报价单对我而言，是10倍、20倍生产效率的变化。”

## 门槛和“一人公司”

对于普通用户而言，“养龙虾”并非零门槛。从0到1，有技术背景的傅盛用了14天。其他科技圈人士，有人让“龙虾”开口只花了20分钟，有人却用了四天。OpenClaw的GitHub页面写满技术术语，为了“养龙虾”专门买新电脑的也不止一人。

AI厂商嗅到机会，门槛成为新战场。阿里开源的桌面Agent工具CoPaw主打一键在本地和云端部署，并支持基于CoPaw进行二次开发，自由接入本地模型、编写Skills和接入专属消息应用。MiniMax的MaxClaw，可直接集成在MiniMax Agent网页端，为用户在云端部署并运行OpenClaw，无需自备服务器或API Key。

百度智能云推出移动版OpenClaw，无需部署、云端环境隔离更安全，Token消耗限时免费。为避免依赖第三

方订阅进行非官方调用存在的账号安全风险与服务不稳定性，龙猫(LongCat)提供稳定合规的官方免费API，并公开了LongCat-Flash-Thinking-2601在OpenClaw上的完整部署流程。

翻过门槛后，人的价值和公司组织形态开始变化。“养龙虾”的网友“春秋”，主要用“龙虾”解决三件事：快速理解项目、获取外部信息、投研和排期。春节前，他已经用“龙虾”跑了七八个固定报表。“这件事在运营层面等于替代了一个人。发现异常的人很贵，干活的人反倒不贵。”

除夕当天，傅盛用“龙虾”做的Agent给611个人生成了个性化的拜年文案并发送；在他休息间隙，完成6篇公众号文章的选题和发布，涨粉5000。一个播放量超30万的短视频，从脚本策划到画面生成，全程由Agent团队协同完成。

技术民主化的浪潮，让“一人公司”成为可能。越来越多的自由职业者、小微创业者开始利用OpenClaw+大模型等组合，以低成本实现自动化套利、全自动客服、规模化内容生产。在这个新风口下，个体的杠杆被无限放大，只要会“养龙虾”，就能拥有复制员工的资本。

## 困宠的B面

热闹背后，安全风险悬在头顶。

近期，安全研究团队Oasis Security披露了OpenClaw框架中的一个高危漏洞“ClawJacked”。该漏洞允许攻击者仅通过诱导用户访问一个恶意网页，即可远程控制

其本地运行的AI Agent。傅盛也遇到过泄密，就在他“养龙虾”的第三天。

天融信科技集团助理总裁王媛媛向北京商报记者分享了几个OpenClaw相关的案例：“国内多名用户暴露18789默认端口，无密码防护，设备被入侵后用于挖矿、DDoS攻击”“用户让OpenClaw‘帮我清理一下电脑里没用的临时缓存文件，释放空间’。由于模型理解偏差或幻觉，它生成了错误的正则表达式或系统命令，直接清空了正在开发的项目文件夹，甚至删除了系统关键依赖，导致电脑系统崩溃无法开机”。“如果你打算在个人电脑上日常使用OpenClaw，务必将其视为一个‘执行力很强但阅历尚浅’的实习生。”王媛媛类比道。

资本市场的反应同样剧烈。在海外，受益于AI工具OpenClaw在本地设备运行催生的“廉价主机”需求预期，英国低成本计算机制造商树莓派(Raspberry Pi)在2月下旬被投资者追捧，股价在三个交易日内几乎翻倍。在国内，智谱AI总市值一度超过多个大厂，月之暗面新一轮超7亿美元的融资即将完成交割，公司将以100亿—120亿美元的估值开启新一轮融资。

3月2日收盘时，智谱股价550港元，总市值2452亿港元；MiniMax股价752.5港元，总市值2360亿港元。

高雪峰察觉到资本市场对AI领域的关注度持续升温，尤其是具备明确商业化路径的企业。枫清科技即将完成过亿元Pre-A+轮融资，2025年公司营收同比增长近300%。他向北京商报记者分享了自己观察到的两个趋势：技术价值重构与商业化加速分化。“近期月之暗面估值暴涨是由于线性注意力、二阶优化器等差异化技术路径。这与智谱的市值增长逻辑一致，资本市场更青睐能解决‘单位算力效能’痛点的企业，而不是单纯依赖参数规模。头部企业已经从技术验证转向场景深耕。比如月之暗面2026年聚焦Agent商业化，智谱通过B端解决方案实现营收放量，枫清科技同样在化工、金融、医疗、先进制造等垂直领域完成标杆案例落地，验证了技术变现能力。”

2026年的春天，OpenClaw像一面镜子，照出了AI技术的无限可能，也照亮了效率与安全的博弈。根据Research and Market数据，2024年全球AI智能体市场规模达5亿美元，预计2030年将飙升至471亿美元(约3290亿元人民币)，2024—2030年复合增长率(CAGR)高达44.8%。

数字的狂飙并不能掩盖现实的隐忧。如果无法在开放与可控间找到平衡点，无法填平从“工具火爆”到“应用爆发”的鸿沟，那么智能体的“iPhone时刻”就仍只在日程表上，而非现实中。

北京商报记者 魏蔚

## Market focus

# 利好政策叠加消费需求 “国补”撬动智能家居放量

随着国家“以旧换新”等一系列补贴政策持续落地，家居行业正迎来新一轮发展机遇。3月2日，北京商报记者了解到，春节期间，在“以旧换新”政策助力下，不少家庭选择焕新智能家居产品。京东平台数据显示，智能沙发、智能床品类热销，智能床/床垫同比增长138%，智能沙发同比增长81%。

业内人士表示，今年“以旧换新”政策实现规模与质量的双重突破，智能家居品类的高增长，印证了政策红利精准流向品质升级领域。政策不仅降低消费者的换新成本，更推动企业聚焦绿色智能研发。

## 智能家居升温

春节假期历来是家居消费的重要窗口期，今年在“国补”政策加持下，家居市场迎来“开门红”，各类产品销量呈现显著增长态势，其中智能家居产品成为消费热点。京东平台相关负责人表示，春节期间，在“以旧换新”政策支持下，不少家庭选择焕新智能家居产品。据了解，春节期间京东平台智能沙发、智能床品类热销，智能床/床垫同比增长138%，智能沙发同比增长81%，其中智能床/床垫以5000元—1.2万元价格区间的产品最受欢迎，智能沙发以5000—8000元价格区间的产品最受欢迎。

春节假期后，北京商报记者走访了解到，随着春季到来，家居装修逐步进入旺季，市场消费需求持续回暖。在家居卖场内，智能家居专区深受消费者关注，不少消费者亲身体验智能床、智能沙发等产品。现场工作人员表示，店里推出“以旧换新”叠加“国补”的双重优惠活动，旧家居产品可抵扣一定金额，再加上送装一体、床垫免费试睡等服务，极大提升了消费者的购买意愿。

消费者曹女士表示，一直想给老人换床垫，现在国补政策力度很大，就想来看看新床垫。智能床的体验感

比普通床垫好太多，能调节角度，还能监测睡眠，加上补贴后价格比平时优惠很多。

中国建筑材料流通协会会长秦占学表示，智能家居的热销正为行业指明发展方向，春节期间家居市场的亮眼表现，离不开“国补”政策的有力支撑，也反映出消费者居家焕新需求的持续释放。家居行业正从传统功能型向智能品质型转型，政策红利与市场需求形成了良好的叠加效应。

## 政策赋能消费

家居行业回暖的背后，离不开政策引导、行业自身升级与消费者的需求转变。国家一系列补贴政策的落地实施，为行业发展提供政策支持，也成为推动家居消费增长的核心动力。

今年初，商务部等九部门印发的《2026“乐购新春”春节特别活动方案》提出，鼓励各地增加春节期间消费品“以旧换新”补贴数量，加大线下实体店零售支持力度，动员企业春节期间持续开展家电、数码和智能产品相关展销活动等。去年6月，北京市商务局发布的《关于进一步扩围2025年消费品以旧换新补贴商品的公告》提出，对在个人消费者购买智能马桶、智能门锁、扫地机器

人(含洗地机、扫拖一体机)、垃圾处理器等4类智能家居产品给予补贴。

政策的持续落地，不仅降低消费者的购买成本，也引导家居企业加大对智能、绿色产品的研发投入。上述京东平台相关负责人表示，平台积极响应国家政策，推出“以旧换新”、送装一体、免费试睡等服务，联动上下游企业，将政策红利转化为消费动力，助力家居行业高质量发展。

除政策赋能外，消费需求的转变也成为推动家居行业发展的重要力量，消费者对家居产品的需求已从单纯的实用功能，转向智能、舒适、环保、个性化的综合体验。消费者马先生表示，智能产品能带来更多便利，例如智能床可以调节高度，方便父母起身，环保材料也能保障家人的健康。这类产品价格相对较高，不过现在有了“国补”等政策，价格上更具优势。

秦占学表示，北京市出台的一系列促消费政策，与国家扩大内需、促进消费持续恢复的总体方针高度契合。春节期间，在政策带动与赋能下，以智能家电、数码电子产品等为代表的新型消费热点加速涌现，成为拉动节日消费市场、激发消费活力的重要力量。

## 引领行业转型

在“国补”政策持续护航下，家居行业正告别传统粗放式发展模式，逐步向智能化、绿色化、规范化、多元化方向转型。随着政策的不断细化和落地，行业将迎来更多发展机遇，同时也面临产品创新、服务升级等方面的挑战。

随着人工智能、物联网等技术的不断发展，智能家居产品将更加普及，产品功能将更加完善，跨品牌、跨品类设备的互联互通将成为常态，从单一智能产品向全屋智能系统升级。京东平台数据显示，智能床、智能沙发等

产品的高速增长，预示着全屋智能市场将进入快速发展阶段。

事实上，越来越多的家居企业正加大技术研发投入，聚焦消费者的实际需求，推出更多贴合生活场景的智能产品，例如适老化智能家居、个性化定制智能家居等，满足不同群体的消费需求。

北京商报记者了解到，慕思聚焦智慧睡眠领域，推出搭载AI睡眠监测与自适应调节功能的智能床，联动鸿蒙生态实现全屋睡眠场景协同；海尔智家推出智慧康养解决方案，打造适老化智能样板间，通过无感监测、语音控制、零高差设计等，为老年群体提供安全便捷的居家体验；曲美家居推出曲美智家新品牌，联合字节跳动扣子研发智能家居AI智能体，覆盖适老等多元场景。

秦占学分析称，智能家居将成为消费大趋势，其中可与消费者交互的智能家居更是“潜力股”。生产企业需以消费者新消费为导向，研发设计能为消费者提供情绪价值的产品。

值得注意的是，随着消费需求的不断升级，消费者对家居服务也提出更高要求。从产品购买到安装、售后，全流程的优质服务成为消费者选择的重要因素。曹女士表示，除智能功能与价格补贴外，送货上门、免费安装、售后保障等一站式服务也很关键，商家提供的送装一体、床垫试睡等服务，解决了后期安装和售后顾虑，整个购买过程省心又放心。

业内人士认为，“国补”政策为家居行业的高质量发展提供重要保障。对于企业而言，应把握政策导向，聚焦消费者需求，加大技术研发和产品创新力度，推动产品向智能化、绿色化、个性化转型。同时，相关部门应进一步细化政策措施，优化补贴流程，加强政策宣传，让更多消费者和企业享受到政策红利，持续释放家居消费潜力。

北京商报记者 翟枫瑞