

“OPC（一人公司）创业”微专业简章

一、招生对象及条件

1. 招生对象：本校全日制专科、本科在校学生。
2. 计划招生人数：40 人（实际修读人数不足 25 人将不开班，已缴费用全部退回）。

二、学制

一年。

三、授课方式

本微专业独立开班，周末、晚上上课，线上线下结合。

四、学分认定与证书授予

所获学分记入通识选修课程学分。学生完成微专业培养方案规定课程的修读，全部课程成绩合格，经学院审核、教务处审定后，发放学校统一制作的微专业学习证书。通过上级主管部门批准后可在中国高等教育学生信息网（学信网）备注信息。

五、招生时间安排及报名方式

第一阶段 网络报名：2026 年 9 月 10 日前，符合报名条件同学可通过电话或添加微信报名，每位学生限报一个微专业。

第二阶段 录取及缴纳课程费用：2026 年 9 月 14 日前，公布微专业录取名单，已录取的学生于五个工作日内缴纳微专业学习费用，缴费方式另行通知。

第三阶段 开课：2026 年国庆节后正式开课，课表另行通知。

六、招生咨询

电话 1：13979112108，微信同号；电话 2:18970059288，微信同号。报名时请备注“姓名+拟报微专业名称”。

七、微专业课程费用

微专业按学分收费，标准为 260 元/学分，共计 3900 元，一次性收取，教材学生自行购买。修读微专业的学生可按照学校奖学金评定有关办法参评奖学金。

八、微专业介绍

OPC（One Person Company，一人公司）创业微专业是顺应 AI 数字化创业与新《公司法》改革趋势，对标新时代高校创新创业育人体系，依托政校企三方协同平台打造的轻量化、实战型、标准化微专业。专业聚焦 AI 时代超级个体轻资产创业核心赛道，打破传统创业高门槛、重团队、重投入的固有模式，以“低风险、高落地、强赋能”为特色，构建系统化、全流程的青年创业能力培养体系，助力学生实现从创新创业认知、技能储备到项目落地、合规运营的全链路成长。

本微专业立足新时代青年创业痛点与市场人才需求，摒弃传统双创课程重理论、轻实操的弊端，以 AI 工具赋能为核心、合规经营为基础、实战落地为目标，融合高校学科优势、头部企业产业资源与政府创业扶持政策，打造“学习即实训、实训

即创业”的沉浸式育人场景，精准培养适配数字经济、新质生产力发展的新型实战型创业复合人才。

九、培养目标

通过系统化、实战化的培养，使学员熟练掌握 OPC 一人公司全流程运营能力、AI 数字化创业核心技能、商业项目闭环运营能力与创业合规风控能力，树立科学、理性、务实的创新创业价值观。最终培养一批敢创新、会创业、能落地、守合规的新时代青年创业者，助力学生实现个人能力升级、职业赛道升级，契合数字经济与新质生产力发展的人才需求。

十、培养要求

为适配数字化、智能化复合型人才培养目标，学生需具备以下核心知识与能力：

1. 具备扎实的数理基础与人工智能通用知识能力

掌握高等数学、数据分析、概率统计等基础理论，熟悉大数据技术、机器学习、智能算法、AIGC 应用、数字伦理等人工智能通识知识，具备基础数据处理、智能工具使用、简单智能模型应用与调试能力，具备数字化时代必备的通用智能素养，能够熟练运用 AI 工具辅助日常学习与专业工作。

2. 具备专业核心领域系统理论与专业应用能力

熟练掌握本专业核心知识、理论体系与行业规范，通晓本专业业务流程、技术标准与行业痛点，具备扎实的专业分析、专业设计、业务实操与问题解决能力，能够独立完成本专业常

规工作任务，筑牢专业立身根基，实现专业能力标准化、系统化落地。

3. 具备 AI 与专业交叉融合的创新应用能力

依托 N 条 “AI+X” 跨学科赛道，掌握人工智能技术与本专业领域的融合方法，能够将智能算法、数据分析、数字孪生、智能系统等 AI 技术嵌入专业场景，具备利用 AI 技术优化专业流程、改造传统业务、解决行业实际问题的跨界应用与创新设计能力，打破单一专业能力壁垒。

4. 具备工程实践与产教协同的综合实操能力

依托 M 重校企协同、科研平台、实训基地、项目实训等育人载体，具备项目开发、场景实操、工程落地、岗位实训的综合实践能力，熟悉企业真实项目运作流程，具备较强的动手实操、方案落地、成果转化能力，能够快速适配行业岗位实操需求，做到学以致用、知行合一。

5. 具备综合素养与可持续发展的创新创业能力

具备良好的团队协作、沟通表达、文档撰写、职业素养与工程伦理意识，拥有自主学习、迭代更新的终身学习能力，能够紧跟人工智能与行业数字化发展趋势，具备学科竞赛、项目研发、创新创业的思维与能力，可适应行业技术迭代与岗位升级，拥有长期职业发展潜力。

十一、课程设置及学时分配表

课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	考核方式	备注
《OPC 与公司法基础：一人公司设立与治理》	2	32	16	16	考查	理实一体化
《创业机会识别与客户发现》	2	32	16	16	考查	项目制教学
《商业模式、产品 MVP 与定价验证》	2	32	16	16	考查	项目制教学
《一人公司财税基础与现金流管理》	2	32	16	16	考查	理实一体化
《合同、知识产权、平台规则与合规风控》	2	32	16	16	考查	案例+实操
《AI 工具与数字化运营实务》	3	48	16	32	考查	工具实操
《品牌、电商/私域渠道与增长运营》	2	32	16	16	考查	运营实训
合计	15	240	112	128	考查	综合实训

十二、微专业课程简介

1. 《OPC 与公司法基础：一人公司设立与治理》

本课程为 OPC 创业微专业核心前置基础课，依托现行《公司法》一人有限责任公司相关规范，面向数字轻资产单人创业群体，系统讲授 OPC（One Person Company，一人有限责任公

司) 法律定位、注册全流程、内部治理、风险防控与经营合规体系, 搭建单人创业底层法律框架, 为 AI 内容、数字电商、知识服务等赛道创业提供合规支撑, 重点解决财产混同等核心法律风险, 配套创业合规案例实训, 建立单人创业法律风控体系, 为数字轻资产创业筑牢合规基础。

2. 《创业机会识别与客户发现》

本课程是 OPC 单人创业体系的核心商业认知课程, 聚焦轻资产、数字化、单人可落地的创业场景, 系统讲授创业机会挖掘、赛道筛选、需求验证、用户画像搭建与精准客户发现的完整方法论。课程围绕新手创业普遍存在的 “盲目选品、跟风创业、需求臆想、无精准客群” 等痛点, 引导学生从市场趋势、用户痛点、供给缺口、个人能力资源四个维度, 科学甄别真机会与伪需求。面向单人轻资产创业, 讲授创业机会筛查、赛道研判、竞品分析与用户需求验证方法, 结合 AI 工具完成市场调研与客户画像搭建, 帮助学生精准识别可落地的创业机会、锁定精准付费客群, 构建科学的创业选项目与客户挖掘能力。

3. 《商业模式、产品 MVP 与定价验证》

本课程为 OPC 单人轻资产创业核心落地课程, 承接创业机会识别与客户发现能力, 聚焦单人创业 “不会做产品、不会搭模式、不会定价、不敢落地” 的核心痛点, 系统讲解轻量化商业模式搭建、最小可行产品 (MVP) 设计、产品打磨与市场化

定价验证的全流程方法。课程摒弃传统重资产创业模式，适配一人公司、自媒体服务、数字产品、轻电商、知识付费等单人可运营赛道，适配 OPC 创业核心场景。

4. 《一人公司财税基础与现金流管理》

本课程专为个体创业者、独资企业经营者、小微企业主打造，聚焦一人有限责任公司（自然人独资）专属财税规则，区分个体户与一人公司核心差异，解决老板“不懂账、怕报税、资金乱、风险高”痛点。兼顾合规风控与经营落地，零基础也能听懂，学完可独立把控公司财税与资金命脉，规避独资企业独有法律、税务、现金流风险。

5. 《合同、知识产权、平台规则与合规风控》

本课程聚焦中小微企业、初创团队、电商及互联网从业者高频法律合规痛点，打通合同风控、知识产权保护、平台规则履约、全域合规管理四大核心板块。区别于传统纯法律理论课程，全程贴合真实商业经营、线上运营、合作交易场景，拆解企业最常遇到的合同纠纷、侵权索赔、平台处罚、合规罚款等风险。零基础可学，主打实战落地，帮助经营者建立前置化合规风控体系，规避经营踩坑、减少财产损失、筑牢企业经营安全壁垒。

6. 《AI 工具与数字化运营实务》

本课程是市场营销、电子商务、数字经济、企业数字化管理等专业核心实务课程，立足数字经济与生成式 AI 产业发展背景，打通人工智能工具与企业全链路数字化运营的落地应用，区别于纯理论 AI 通识课、单一新媒体短视频课，聚焦业务实

操、工具落地、流程数字化、数据智能决策四大核心，培养兼具 AI 工具操作能力与数字化运营思维的复合型实战人才。

数字时代下，企业营销、电商、客户、供应链、行政办公全面数字化，传统运营人员普遍存在 AI 工具不会用、提示词不标准、AI 无法嵌入业务流程、数据不会智能分析、数智化方案无法落地等痛点。本课程以 “工具实操 + 业务场景 + 项目实战” 为核心逻辑，弱化复杂算法原理，强化 0 代码、轻量化、可直接上岗的实操技能，适配企业新媒体运营、电商运营、数字化专员、市场策划、数据运营等岗位需求。

7. 《品牌、电商/私域渠道与增长运营》

本课程是数字商业领域的实战型核心课程，适配电商、营销、新媒体等专业教学。课程立足当下全域商业运营趋势，系统讲解数字化品牌塑造、主流电商公域渠道运营、私域流量精细化运维、用户全生命周期增长四大核心内容，打通 “品牌种草—公域引流—私域沉淀—高效转化—复利增长” 的完整商业闭环。课程以行业最新案例为依托，侧重实操落地与项目实战，讲解各大电商、内容平台流量规则与运营玩法，教授私域用户分层运维、裂变增长、数据复盘等核心技能。通过本课程学习，学生可建立全域品牌增长思维，掌握企业品牌运营、电商渠道运营、私域增长的核心实操能力，能够独立策划并落地全域营销增长方案，适配品牌运营、电商全域运营、私域增长运营等岗位就业需求。