

# OpenClaw 落地服務產品規劃報告

提案日期：2026 年 2 月 10 日

提案單位：AIJob 學院

版本：v1.0

## 一、執行摘要

OpenClaw 是 2026 年初爆紅的開源 AI 助理平台，具備「本地運行、隱私優先、真正能執行任務」的特點，被 IBM、CNBC、Fortune 等主流媒體廣泛報導。

**市場機會：**台灣目前沒有專業的 OpenClaw 落地服務商，個人 AI 助理市場幾乎空白。

**本提案目標：**解決用戶導入 OpenClaw 的核心障礙，打造可規模化的服務產品線。

## 二、市場分析

### 2.1 全球趨勢

趨勢	說明
OpenClaw 病毒式傳播	2025/11 發布，2026/01 爆紅，DigitalOcean 已推出一鍵部署
Claude Cowork 衝擊 SaaS	Anthropic 推出企業 AI Agent，傳統 SaaS 股票大跌
本地優先崛起	隱私意識抬頭，「資料不離機」成為賣點
AI Agent 取代 SaaS	Bain 報告指出 Agentic AI 正在顛覆傳統 SaaS 模式

### 2.2 台灣市場現況

區塊	現況	機會
企業端	Salesforce Agentforce、Zapier AI、AltaBots.ai	已有競爭者
個人端	僅 Notion AI、ChatGPT 等基礎工具	藍海市場
OpenClaw 服務	幾乎沒有專業服務商	先行者優勢

### 2.3 目標客群

客群	特徵	痛點
中小企業老闆	1–50 人公司，需要效率提升	沒時間學技術、怕資料外洩
自由工作者	顧問、設計師、創作者	想要 AI 助理但不會設定
新創團隊	技術能力有限，預算有限	需要快速導入、成本可控
傳統產業轉型	製造業、服務業數位化	對 AI 陌生、需要手把手教

### 三、核心障礙分析

經市場調研與實際測試，用戶導入 OpenClaw 面臨以下四大障礙：

#### 3.1 Token 成本失控

問題	用戶擔憂
帳單不可預測	「用一用帳單爆炸怎麼辦？」
額度耗盡	「突然沒額度，工作中斷？」
不知如何選模型	「GPT-4 很貴，但用便宜的會不會很笨？」

影響：用戶不敢放心使用，限制 AI 助理發揮價值。

#### 3.2 資料安全疑慮

問題	用戶擔憂
資料外送	「公司機密會被 OpenAI 看到？」
合規風險	「客戶資料這樣處理合法嗎？」
信任問題	「開源軟體安全嗎？」

影響：企業用戶裹足不前，尤其是有敏感資料的產業。

#### 3.3 系統穩定度

問題	用戶擔憂
服務中斷	「跑一跑當掉怎麼辦？」
無人維護	「出問題誰來修？」
更新風險	「更新後會不會壞掉？」

影響：用戶無法將 OpenClaw 作為正式工作工具。

#### 3.4 責任歸屬不明

問題	用戶擔憂
無服務保障	「自己裝的，出事找誰？」
缺乏支援	「遇到問題只能 Google？」
風險自擔	「AI 做錯事誰負責？」

影響：用戶傾向觀望，不敢正式導入。

## 四、解決方案

### 4.1 Token 成本控制方案

解法	說明	實作方式
用量儀表板	即時查看 Token 消耗與成本	OpenClaw /status + 自訂報表
預算上限	設定每日/每月上限，超過自動暫停或降級	Gateway 配置
模型分級策略	不同任務用不同模型，平衡效果與成本	見下表
用量警報	接近預算時主動通知	Telegram/Email 通知

模型分級策略表：

任務類型	建議模型	成本級別	說明
日常對話、簡單查詢	Gemini Flash	\$	快速便宜
文件整理、摘要	GPT-4o-mini	\$	性價比高
複雜分析、決策建議	Claude Sonnet		ClaudeOpen 最強效果

### 4.2 資料安全方案

層級	做法	適用對象	成本
基礎版	本地運行 + API 加密傳輸	一般用戶	低
進階版	敏感資料脫敏 + 最小權限原則	中小企業	中
企業版	私有部署 + 本地模型 (Ollama)	高敏感產業	高

資料流向說明（用於客戶溝通）：

用戶端（本地）

用戶輸入 → OpenClaw → 記憶檔案 ← 不外傳

API 呼叫（加密）

AI 服務商（OpenAI / Anthropic）

- 企業版 API 不用於訓練
- 30 天後自動刪除
- 符合 SOC 2、GDPR 標準

### 4.3 穩穩定度保障方案

項目	做法	工具
自動重啟	服務異常自動恢復	systemd / pm2
健康檢查	每 5 分鐘確認服務狀態	Heartbeat 機制
錯誤通知	異常即時推送通知	Telegram Bot
定期備份	記憶檔案自動備份	Cron + Git
版本管理	更新前先測試，確認穩定再上線	Staging 環境

#### 4.4 服務保障方案

項目	內容
服務合約	明確服務範圍、責任歸屬、SLA
技術支援	工作日回應、緊急問題處理
定期維護	每月檢查、更新、優化
使用培訓	確保用戶會用、用得好

## 五、產品線規劃

### 5.1 產品架構

OpenClaw 落地服務

教育產品線

服務產品線

企業產品線

- 線上課程
- 工作坊
- 認證培訓

- 安裝服務
- 託管維護
- 問題支援

- 客製開發
- 私有部署
- 顧問服務

### 5.2 產品明細

#### 【教育產品線】

產品	內容	定價	目標客群
OpenClaw 入門課	線上影片課程，教用戶自行安裝與使用	NT\$ 1,980	想自己動手的技術人
AI 老闆助理工作坊	半日實體/線上工作坊，手把手教學	NT\$ 3,980	老闆、主管、自由工作者
OpenClaw 認證培訓	完整培訓 + 認證考試，可成為服務商	NT\$ 19,800	想提供服務的合作夥伴

## 【服務產品線】

產品	內容	定價	目標客群
快速安裝包	遠端安裝 + 基本設定 + 30 分鐘教學	NT\$ 5,000	想快速上手的用戶
標準託管方案	安裝 + 每月維護 + 問題支援 (5 次/月)	NT\$ 3,000/月	需要穩定運行的用戶
專業託管方案	標準版 + 客製化設定 + 優先支援	NT\$ 6,000/月	重度使用者

## 【企業產品線】

產品	內容	定價	目標客群
企業導入專案	需求分析 + 客製開發 + 培訓 + 維護	面議 (10 萬起)	中型企業
私有部署方案	本地模型 + 完全資料 隔離	面議 (30 萬起)	高敏感產業
AI 轉型顧問	策略規劃 + 導入輔導 + 持續優化	NT\$ 50,000/月	數位轉型企業

## 5.3 服務層級 (SLA)

層級	回應時間	服務時段	適用方案
基礎	48 小時內	工作日	快速安裝包
標準	24 小時內	工作日	標準託管
專業	4 小時內	每日 9–21 時	專業託管
企業	1 小時內	24/7	企業方案

## 六、維運龍蝦架構

### 6.1 概念說明

為實現可規模化的服務模式，我們規劃由專屬 AI Agent (維運龍蝦) 負責客戶系統的監控與維護，大幅降低人力成本。

### 6.2 架構圖

維運龍蝦 (Ops Lobster)  
專責監控 + 維護所有客戶 OpenClaw

自動監控 + 修復

客戶 A

客戶 B

客戶 C

Gateway

Gateway

Gateway

### 6.3 核心能力

能力	說明
自動監控	每 5–15 分鐘檢查所有客戶系統狀態
自動修復	Gateway 崩潰、記憶體滿、日誌堆積等常見問題
主動通知	Token 不足、API 失效時通知客戶
智慧升級	無法處理的問題自動轉人類

### 6.4 處理範圍

問題類別	自動處理	需人工
Gateway 崩潰/重啟		
Token 用量警告		
系統資源清理		
API Key 失效		
安全事件		
客製化需求		

### 6.5 人力效益

模式	每客戶人力成本	可服務客戶數
純人工維護	1–2 小時/月	10–20 戶
維運龍蝦	僅處理例外	100+ 戶

### 6.6 龍蝦團隊規劃

階段	客戶數	配置
初期	0–20 戶	1 隻維運龍蝦
成長期	20–50 戶	2 隻（維運 + 客服）
規模期	50+ 戶	3–4 隻（維運、部署、客服、行銷）

詳細職責定義請見《維運龍蝦職責範圍》文件。

## 七、競爭優勢

優勢	說明
先行者 技術深度	台灣第一家專業 OpenClaw 服務商 已有實際運行經驗，理解系統架構

優勢	說明
在地化	繁體中文支援、台灣時區服務
品牌背書	AIJob 學院的 AI 培訓專業形象
完整產品線	從課程到企業方案，滿足不同需求

## 八、執行計畫

### 7.1 Phase 1：基礎建設（2 週）

項目	負責人	交付物
Token 成本控制 SOP	YuQi	《Token 預算規劃指南》
資安說明文件	YuQi	《資料安全白皮書》
穩定度測試	YuQi	《穩定運行 SOP》
服務合約範本	法務/Jacky	服務合約 v1

### 7.2 Phase 2：產品打磨（2 週）

項目	負責人	交付物
課程內容製作	Jacky + YuQi	課程大綱 + 示範影片
安裝流程標準化	YuQi	安裝 Checklist
定價策略確認	Jacky	最終定價表
銷售頁面製作	行銷	Landing Page

### 7.3 Phase 3：軟啟動（2 週）

項目	負責人	目標
內測客戶招募	Jacky	3–5 位種子用戶
服務流程驗證	YuQi	完成 3 個安裝案例
收集反饋優化	全員	迭代產品與服務

### 7.4 Phase 4：正式推廣（持續）

項目	負責人	目標
內容行銷	行銷	每週產出 1–2 篇內容
社群經營	行銷	建立 OpenClaw 台灣社群
合作夥伴	Jacky	發展認證服務商體系

## 九、財務預估

### 8.1 成本結構

項目	月成本	說明
人力成本	變動	依服務量調整
伺服器成本	NT\$ 3,000–10,000	託管服務用
行銷成本	NT\$ 10,000–30,000	廣告 + 內容製作
工具成本	NT\$ 5,000	各類 SaaS 訂閱

### 8.2 收入預估 (6 個月目標)

產品	數量/月	單價	月收入
線上課程	20 人	NT\$ 1,980	NT\$ 39,600
快速安裝	5 件	NT\$ 5,000	NT\$ 25,000
標準託管	10 戶	NT\$ 3,000	NT\$ 30,000
專業託管	3 戶	NT\$ 6,000	NT\$ 18,000
合計	-	-	NT\$ 112,600

※ 以上為保守估計，不含企業專案

## 十、風險評估

風險	可能性	影響	應對策略
OpenClaw 重大 Bug	中	高	追蹤官方更新、建立 Staging 測試
競爭者進入	中	中	快速建立品牌與客戶基礎
AI 模型漲價	低	中	多模型策略、本地模型備案
資安事件	低	高	嚴格遵守最佳實踐、投保責任險

## 十一、結論與建議

### 10.1 結論

OpenClaw 代表了 AI 助理的新時代，台灣市場存在明確的服務缺口。透過解決用戶的核心障礙（成本、資安、穩定、責任），我們有機會成為台灣 OpenClaw 落地服務的領導品牌。

### 10.2 建議行動

- 立即啟動 Phase 1：完成基礎技術文件
- 確認資源投入：人力、預算、時間
- 鎖定首批客戶：從既有人脈中找種子用戶
- 快速迭代：邊做邊學，持續優化

## 附錄

### A. 相關資源連結

- OpenClaw 官方文件：<https://docs.openclaw.ai>
- OpenClaw GitHub：<https://github.com/openclaw/openclaw>
- ClawHub 技能市場：<https://clawhub.com>

### B. 術語說明

術語	說明
Token	AI 模型計費單位，約 4 個英文字母 = 1 Token
Gateway	OpenClaw 的核心服務程序
Heartbeat	定期檢查系統狀態的機制
SLA	服務等級協議（Service Level Agreement）

---

### 文件結束

本報告由 AIJob 學院 AI 助理 YuQi 協助產出