

AI 员工 Marketplace — 用户调研分析报告

数据来源：AI原生智能生产力现状调研（按序号）

样本量：N = 114

调研时间：2026年4月

一、受访者背景画像

本次调研共回收 114 份有效问卷。受访者以**技术/产品/研发**背景为主体，占比高达**80.7%（92人）**，其次为**市场/运营/增长**（22.8%，26人）、**综合管理/创始人**（18.4%，21人）、**销售/客户成功**（14.9%，17人）。由于题目允许多选，23.7%（27人）的受访者身兼多职，平均每人勾选 1.40 个职能方向。

职能背景	人数	占比
技术/产品/研发	92	80.7%
市场/运营/增长	26	22.8%
综合管理/创始人/CEO	21	18.4%
销售/客户成功	17	14.9%
其他	4	3.5%

团队规模：独立/自由职业者占比最高（59.6%，68人），50人以上团队占 24.6%（28人），说明受访者以小团队创业者和独立从业者为主，正是 AI 员工 Marketplace 的核心目标客群。

二、核心痛点：「不懂自己领域之外」的事，有多痛？

2.1 跨专业领域是 #1 痛点，远超其他选项

61.4%（70/114人） 将「跨专业领域的任务（懂技术但不会写文案，懂业务但不会写代码）」列为日常最大精力消耗痛点，是所有选项中得票率最高的选项，领先第二名（重复性劳动 39.5%）**超过 21 个百分点**。

痛点类型	人数	占比
跨专业领域任务	70	61.4%
枯燥重复性劳动	45	39.5%
多工具切换与协同	27	23.7%
业务卡点等待	13	11.4%

2.2 跨专业痛点在所有职能背景中普遍存在，管理层最痛

跨专业领域的痛点并非某一类人群的专属困境，而是**跨越所有职能背景的共性问题**。值得注意的是，管理层/创始人的感受最为强烈（76.2%），说明越是需要全盘统筹的人，越深陷于”样样都要懂、样样都不精”的困境。

职能背景	选择跨专业痛点人数	组内占比
管理/创始人（21人）	16	76.2%
销售/客户成功（17人）	12	70.6%
市场/运营/增长（26人）	17	65.4%
技术/产品/研发（92人）	58	63.0%

2.3 技术背景用户：懂技术，但 81.5% 不懂市场

在 92 名技术背景受访者中：

- **75人（81.5%）** 没有市场职能，即「懂技术但不会做市场/运营/增长」
- 仅 17人（18.5%）同时兼顾了技术与市场

这意味着：**技术人群是跨专业痛点最大的单一受害群体**。他们能写代码、做产品，但一旦涉及文案、增长、投放、用户运营，就面临严重的能力缺口。

三、用户有多痛？——从「解决行为」看痛苦烈度

3.1 68.4% 选择「用AI自己搞定」，但仍感不够

当面临”自己不擅长、但业务又必须做”的任务时，**68.4%（78人）选择用AI工具自己搞定**，远超其他所有方式。这一数据有两层含义：

- 1. **痛点真实存在且迫切**：用户不愿意等待、不愿意外包，倾向于立刻解决；
- 2. **现有AI工具仍不够好**：他们已经在用AI，但还是痛——说明现有工具没有真正解决问题。

解决方式	人数	占比
用AI工具自己搞定	78	68.4%
找外包/自由职业者	17	14.9%
内部协调其他同事	8	7.0%
暂时搁置/凑合	6	5.3%
招聘新员工	5	4.4%

技术 vs 非技术背景对比：技术背景用户中 73.9% 选择用AI自己搞定，而非技术背景用户仅 45.5%——非技术背景用户更多依赖外包（41.2%），说明他们对AI工具的驾驭能力更弱，痛苦更深。

3.2 现有AI工具的核心缺陷：用户已经很努力，但AI还不够专业

75.4%（86人）每天使用AI工具，是高频重度用户。然而他们对现有AI工具的不满集中在以下几点：

AI痛点	人数	占比
需要反复调教Prompt，门槛太高	73	64.0%
能力太单一，无法完成长链路闭环	53	46.5%
缺乏自动化，每次都要人工触发	49	43.0%
只会纸上谈兵，无法真正执行	47	41.2%
无法打通工作流（企微/飞书/数据库）	39	34.2%

关键洞察：非技术背景用户对「能力太单一无法闭环」（63.6%）和「只会纸上谈兵无法执行」（50.0%）的抱怨比技术背景用户高出约 20 个百分点——他们更需要一个”直接能干活”的AI，而不是一个需要精心调教的工具。

四、用户最想要什么？——直接验证 AI 员工 Marketplace

4.1 「开箱即用的专业能力」是压倒性第一需求

在 Q7 排序题中，56.1%（64人）将「开箱即用的专业能力——不需要调教，直接雇佣一个预设好的增长黑客或全栈开发」列为第一优先需求，平均排名 1.81（满分5，越低越重要），远超其他选项。

期望功能	排第1位人数	排第1位占比	平均排名
开箱即用专业能力（直接雇佣AI员工）	64	56.1%	1.81
全流程闭环执行（一句话完成多步骤）	29	25.4%	2.13
7x24小时自动化	11	9.6%	3.04
人机协同关键节点审批	7	6.1%	3.61
无缝对接企微/飞书渠道	3	2.6%	4.41

这一数据直接验证了 AI 员工 Marketplace 的核心产品假设：用户不想学提示词，不想调教AI，他们想要的是一个可以直接上岗干活的专业AI员工。

4.2 付费意愿：月度订阅为主流，说明用户认可持续价值

42.1%（48人）倾向月度订阅，是最主流的付费模式，说明用户愿意为持续解决跨专业痛点付出稳定费用。

五、核心结论：用户足够痛，市场足够真实

#	结论	数据支撑
1	跨专业是第一大痛点，无可争议	61.4%（70/114）选择，领先第二名21个百分点
2	技术人群最大痛点是不懂市场	81.5%的技术背景用户（75/92）没有市场职能
3	用户已在用AI但仍感不够	75.4%每天用AI，68.4%用AI自己搞定，但64%仍觉得需要反复调教
4	非技术用户更需要「直接能干活」的AI	非技术背景中63.6%抱怨AI能力太单一，50%认为AI只会纸上谈兵
5	开箱即用的AI员工是压倒性第一需求	56.1%（64/114）将其列为最优先，均值排名1.81
6	付费意愿明确，月订阅为主流	42.1%选择月度订阅，说明用户认可持续付费价值

一句话结论：用户已经在用AI、每天都用，但现有工具要求他们自己懂提示词、自己会调教——这本身就是一个跨专业门槛。**AI 员工 Marketplace 的价值主张，恰恰是把「需要调教AI」这件事本身也外包掉**，让用户直接雇佣一个”已经很懂某个领域”的AI员工来干活。数据充分证明，这个需求真实、迫切、且用户愿意为此付费。

报告生成时间：2026年4月9日

数据来源：AI原生智能生产力现状调研，N=114