

HGZS Cloud Platform 与 ZIMO 数字员工白皮书

面向企业、超级个体和 AI Agent 生态的模型服务、桌面智能体与数字员工资产网络



Model + Agent

统一平台

面向企业 API、模型调用、Agent 工作流和本地桌面智能体的统一入口。

OPC + SMB

核心用户

服务超级个体、一人公司、小团队和需要可治理 AI 能力的企业客户。

NFT Ready

资产路线

规划将数字员工、技能包、授权和收益凭证纳入可验证的资产化市场。

本白皮书基于当前官网能力与 ZIMO 产品资料整理。已上线能力、内测能力和路线图愿景在文中分层表述。

从模型调用平台走向数字劳动力网络

AI 应用正在从单点工具转向可执行、可记忆、可复用的 Agent 工作流。企业需要稳定的模型接入、成本治理和权限体系；超级个体需要低门槛的桌面工作台，把模型、技能、工具和经验沉淀为可复用的数字员工。HGZS 的机会在于把云端算力与本地 Agent 连接起来，并将经验资产变成可交易、可授权、可持续收益的生态资产。

- 云端平台提供模型目录、兼容 OpenAI 的调用体验、API Key 生命周期管理、算粒/套餐计费和控制台用量可观测。
- 桌面端 ZIMO 聚焦本地 Hermes Agent、任务执行、技能管理、Soul/Memory/Tools/Plugins/MCP 配置和数字员工草稿化。
- 未来数字员工市场将把角色、技能、工作流、记忆策略和授权条款封装为可安装、可评价、可收益分成的资产。
- NFT/链上凭证适合作为数字员工版权、授权、版本、收益分配和二级流转的证明层，而非替代核心 SaaS 交付。

Model + Agent

统一平台

面向企业 API、模型调用、Agent 工作流和本地桌面智能体的统一入口。

OPC + SMB

核心用户

服务超级个体、一人公司、小团队和需要可治理 AI 能力的企业客户。

NFT Ready

资产路线

规划将数字员工、技能包、授权和收益凭证纳入可验证的资产化市场。

云端模型平台 + 桌面 Agent Studio + 数字员工市场

产品体系分三层推进：第一层是企业可直接使用的模型与控制台；第二层是桌面 AI 工作台，把个人和团队的任务执行沉淀为能力资产；第三层是数字员工市场，将经过脱敏、评测和授权的能力包进行交易和复用。



HGZS Cloud Platform

统一模型服务、套餐权益、算粒计费、公告消息和控制台治理。

模型广场

API Key 管理

用量统计

套餐与算粒



Agent Studio

面向业务流程组织模型、工具、权限、上下文和日志。

Agent 工作流

工具调用

权限策略

成本治理



ZIMO

桌面端本地智能体工作台，当前聚焦 Hermes Agent 能力。

本地 Gateway

快速/定时/工作流任务

技能管理

Soul 与 Memory

MCP/插件



Digital Employee Market

把任务经验沉淀为数字员工，逐步形成可安装、可交易、可授权的生态。

数字员工草稿

脱敏与评测

版本管理

NFT 授权凭证

收益分成

端云协同的 AI 执行架构

HGZS 不把所有能力都压到云端，也不把本地 Agent 做成孤岛。云端负责模型、账号、套餐、计费、交易和协同；桌面端负责用户私有环境中的任务执行、文件处理、技能调用和本地上下文。未来通过设备注册、任务元数据同步和授权市场，把二者连接成可运营的 Agent 网络。



把 AI 能力变成可执行、可复盘、可迁移的桌面数字员工

ZIMO 当前是桌面 AI 客户端产品，阶段为功能型 Alpha/内测前期。它已经具备 Tauri + React 桌面骨架、Hermes 本地环境 bootstrap、Gateway 启停、聊天、快速任务、定时任务、工作流入口、技能管理、模型 Provider、Soul、Memory、Tools、Plugins、MCP 设置入口和登录更新入口。当前尚未把原始 PRD 中的 OpenClaw、AI 应用商店、完整智能体交易、订单中心和企业 IM 全部落地。

- 短期目标是把 Hermes Agent 本地执行体验稳定化，让用户能安全配置模型、运行任务、沉淀技能和复盘产物。
- 中期目标是把任务成功经验沉淀为数字员工档案，包括角色、目标、技能、工具、记忆策略、工作流和评测报告。
- 长期目标是让数字员工能被发布、审核、安装、购买、授权、复用和收益结算，形成 AI 经验资产市场。



Current / 当前

Tauri + React desktop, Hermes Gateway, chat, tasks, skills, providers, Soul, Memory, Tools, Plugins, MCP.



Alpha Boundary / Alpha 边界

OpenClaw, full AI app store, complete agent transactions, order center, and enterprise IM are roadmap items.

数字员工 NFT 市场：用链上凭证解决授权、版本和收益归属

数字员工不是简单的 Prompt 售卖，而是由角色设定、工具链、技能包、工作流、记忆策略、脱敏样例、评测报告和授权协议组成的复合资产。NFT 更适合承担资产身份证、授权凭证和收益分配凭证，SaaS 平台继续负责实际安装、调用、计费、风控和服务质量。



SaaS 收入、算力收入与资产市场抽成并行

商业化不依赖单一收入。HGZS Cloud 可以通过模型调用和套餐形成基础现金流，ZIMO 可以通过 Pro 订阅和企业版授权提升用户粘性，数字员工市场则带来平台抽成和生态网络效应。



从开发者和超级个体切入，扩展到企业 AI 工作流

第一阶段应抓住愿意尝试 Agent 工作流的开发者、独立创作者和超级个体，形成真实任务、技能和数字员工供给；第二阶段通过模型平台和控制台服务中小团队；第三阶段把通过验证的数字员工推向企业采购和行业解决方案。

- 官网获客：模型广场、Agent Studio、白皮书和案例页面承接搜索与融资沟通。
- 开发者转化：提供兼容 OpenAI 的模型调用、API Key 管理、低门槛套餐和示例文档。
- 创作者增长：围绕短视频、小说、设计、运营、数据分析等高频任务沉淀数字员工模板。
- 企业销售：以控制台、权限、用量、成本、私有化和安全评审为切入点进入团队采购。
- 生态运营：用市场榜单、作者计划、模板挑战赛和收益案例推动数字员工供给侧增长。

分阶段降低实现风险，逐步打开生态价值



融资用途：产品稳定性、算力供给、市场生态和合规能力

本阶段融资应优先服务于可验证的产品闭环，而不是过早追求完整愿景。资金重点投入工程稳定性、模型/算力资源、数字员工市场 MVP、企业客户试点和安全合规体系。

- 产品研发：完善 Next.js 官网、控制台、ZIMO 桌面端、任务系统、技能系统、设备同步和发布体系。
- 算力与模型：建设可靠的模型供应、价格体系、套餐权益、质量监控和推理链路可观测。
- 市场生态：启动数字员工计划、模板市场、试点客户和行业解决方案内容。
- 合规安全：完成隐私、数据安全、版权授权、NFT 监管边界、支付结算和企业采购材料。
- 团队建设：补齐前端、Tauri/Rust、后端、AI Agent、增长、解决方案和商务拓展能力。

关键风险与应对



当前能力与愿景边界

ZIMO 当前处于 Alpha，OpenClaw、完整市场交易和订单闭环仍属于规划。对外材料应坚持分层描述。



Agent 可靠性

任务执行、工具调用和文件处理需要更多测试、沙箱策略、日志审计和失败恢复。



版权与数据安全

数字员工上架前必须完成脱敏、授权确认、样例审查和企业数据隔离策略。



NFT 合规

NFT 应定位为授权和收益凭证，避免金融化叙事，按目标市场监管要求逐步上线。



供给质量

数字员工市场需要评测、评分、版本、售后和退款机制，防止低质资产伤害平台信任。

结论

HGZS 的长期价值不只是一个模型调用网站，而是一个连接算力、Agent 执行、个人经验资产和企业采购场景的数字劳动力基础设施。以模型平台建立现金流，以 ZIMO 建立用户工作台，以数字员工市场建立生态复利，是更可执行、也更适合融资沟通的路线。

