



王译丰（左）与记者对话。

青年报记者 施培琦 实习生 王佳沛 摄

复旦本科、中传硕士、国企工作——王译丰的前27年堪称众人眼中的黄金航线。然而2025年，这个27岁的姑娘选择了裸辞，在临港新片区注册了一家只有她一个人的文化传媒公司。

如今，她的工位在水滴湖畔一栋名叫“零界魔方”的大楼八层，窗外就是开阔的东海。每个月，她省下的办公租金足够养活一个实习生。创业不到半年，她的收入已经追平甚至偶尔超过了离职前的工资。“临港是一片蓝海，还有无限可能，而我是风口被微微吹起来的‘一只猪’，政策护航是我吃到的最大红利。”她说。

青年报记者 刘秦春

裸辞后，她在临港做“超级个体” 窗外是东海，前方是蓝海

冒险

以“创业者”身份入驻

2022年，第一份工作把王译丰带到临港。选择理由很朴素：两千多元能在这里租到百平新房。住下后，她反倒真的喜欢上了这里。道路宽阔，建筑崭新，绿化精致，美得像游戏界面。她的车里一直放着帐篷和防潮垫，方便随时可以找个草地露营。

有一天，《纳瓦尔宝典》里的一句话击中她：生活中所有的回报，无论是财富、人际关系，还是知识，都来自复利。创业的念头破土而出。2025年，她辞了工作，注册了一家自然人独资的文化传媒公司。

辞职后的第一周，她在临港的摄影活动上认识了一位缺编导的导演，两人一拍即合，她收到了辞职后的第一笔收入。这笔钱给了她巨大的信心，她发现靠自己的专业技术，就能赚钱养活自己。

真正让她以“创业者”身份落地的，是临港集团推出的“超级个体（OPC）288行动”，相关新闻在朋友圈刷屏，她看到了两个令她心动的关键词：“创业空间零租金”“居住空间零租金”。

“自己一个人在家也能办公，但有组织在背后为你护航，感觉完全不同。”她毫不犹豫地报了名。

十月，她搬进零界魔方八楼的免费工位。窗外是东海，风里有咸味。她算过一笔账，省下的租金足够她雇一个实习生。对一家文化传媒公司，人力就是最大成本。“这对刚起步的年轻人来说，真的是非常大的助力。”王译丰说。

公司刚起步，业务比较复杂，难以用一两句话介绍清楚。发简历太生硬，发公众号太零散。她干脆用AI搭了个人网站，履

历作品一目了然。“以前总觉得建网站得搞服务器、弄数据库，门槛极高。现在我发现，技术的围墙已经被推平了。真正稀缺的，是我们究竟想向这个世界表达什么。”

除了个人网站，王译丰还开始做AI漫剧，算力需求越来越大，她向临港给创业者配备的“创业管家”提诉求，琢磨怎么申请相关补贴。

共生

不是一个人在战斗

搬进零界魔方之前，王译丰以为最大的利好是免租金。搬进来后才发现，比租金更宝贵的，是楼里的人。临港构建了覆盖“链接、成本、机会、便利、社区”五大维度的OPC创业支持体系，形成“上下楼就是上下游”的紧密社群。

辞掉稳定的工作让非常多的人无法理解，王译丰笑着说，结果到了这里才发现，自己的同类有很多。八楼全是体量极小的OPC创业者，做中医健康的、做跨境咨询的、卖香薰蜡烛的、做非遗出海的……一人公司创业者都聚在同一层楼。

得知楼里有人做跨境咨询，她直接下楼聊半小时，了解到企业出海合规的重要性，在心里存了档。

斜对面卖香薰蜡烛的男孩做电商，但不会拍产品照，卡了很久。王译丰随手帮他拍了让他自己挑，不收钱。“大家都是初创阶段，能帮就帮。”

还有甘肃来的年轻人会在周末叫上他们去家里吃油泼面，他调的辣椒酱特别好吃。饭桌上大家聊近况，见见其他创业者。“没有一次聊完就立刻达成合作的，”她说，“但每个人都会记住你。下次他有类似需求，第一个想到的就是你。”

这种生态，让王译丰觉得自

己不是一个人在战斗。

更让她感到踏实的是临港对创业者的态度，那是一种“我赌你会赢”的态度。她把这些感受写进了一篇推文里，把临港喻为一名长辈，介绍“我要给你什么、怎么给你”，然后说“你们去干”。她写道，那种感觉就像在说“我们一定会赢”。

扎根

一脚油门拉了个合伙人

辞职之前，王译丰给自己设想过最坏的结局是六个月到一年没有收入。她想，实在不行就去打零工。“当你有这种心态的时候，欲望就没那么多了。”更何况离职第一周她就有了收入。

但真正运营一家公司和做自由职业者是两回事。自由职业者的状态是别人给什么就接什么，一个月接两三单四五千块钱的活，拼拼凑凑也能活。而公司需要系统性的业务规划。

过完2026年春节，她开始梳理自己的业务线。那时候的关键变化是，她有了合伙人。她的高中同学，有着法律和营销双学位。之前两人在闵行吃了个饭，当天下午王译丰就一脚油门把人拉回了临港，参观自己的公司。参观后，同学放弃了在零界魔方

开律所的打算，决定跟她一起干。

有了合伙人，能做成的事情就比先前多得多。以往单打独斗做不起来的新业务也渐渐有了起色。虽然OPC的概念强调“一人公司”，但王译丰认为真正要走远，还得是团队。“哪怕三到五个人，能做到的事情会更多。有了伙伴，你会因为有团队而认真交付。”

她给自己的公司设定的长期目标是在内容上做到行业领先。接单、运营都是权宜之计，是为了在这条路上养活自己的过程。“当我有足够底气的时候，就能做我真正想做的事。”

她也看到了临港独特的优势，这里还是一片蓝海，年轻人有更大的空间去试错。

朋友从市区来看她，她会先接上人到家里参观，朋友震惊于房子的大小，听完价格后更是惊讶。然后走经典路线：朵云书院、一尺花园看日落，晚上看烟花。最后拉到零界魔方：“看，这工位也免费。”

一圈下来，朋友都懂了她留下的理由。“我爱临港，不是因为它本身，”王译丰说，“是因为我在这里有了第一份工作，在这里成家，在这里创业。它让我成为更好的自己。”

对话

青年报：为什么觉得临港的可能性是无穷大？

王译丰：就像是找到一支潜力股，成功抄底，再一起努力成长壮大起来。

青年报：OPC最大的压力是什么？

王译丰：要有应对不确定性的能力，快速适应时代的变化，学习和理解新技术、新概念。同时对变化也要有承受能力，要有韧性。创业只是生活的另一种形式，越想发家致富，钱越不一定能赚到。利他的行为在路上，说不定反而自然而然可以创造财富。

青年报：创业过程中你收获了什么？

王译丰：享受过程中的每一刻，可能会有痛苦和焦虑，但这也是故事的一部分。临港还是一片蓝海，还有无限可能，有很大的空间可以去书写你的故事。



受访者供图

王译丰

生于1998年
复旦大学本科，中国传媒大学硕士
OPC创业者，观丰文化负责人
在临港生活工作四年，最爱在各个公园露营