

OpenClaw Skill 行业生态 — 深度调研报告

10,747 字 | 109 处引用 | 65 个来源

目录

核心摘要

1. 分发平台全景

2. 行业动向与趋势

3. 获客策略

4. 变现模式

5. 大公司布局

6. 创业公司生态

7. 综合分析与交叉验证

8. 风险与局限性

9. 建议与行动方案

附录A: 信息引用页面

附录B: 引用媒体汇总

OpenClaw Skill 行业生态 — 深度调研报告

时间: 2026-03-25

数据来源: 191 个独立来源

by research-master

核心摘要

OpenClaw Skill 生态正处于从"开源工具分发"向"Agent 经济基础设施"跃迁的关键转折点。截至 2026 年 3 月，全球 OpenClaw Skill 分发平台已形成三层架构——以 ClawHub (13,729+ skills) 和 Skills.sh (83,627 skills、8M+ 总安装量) 为核心的官方/准官方层，以 SkillsMP (351,349+ skills) 和 GitHub Topics (14,500+ 相关仓库) 为代表的社区聚合层，以及 Agent37、SkillsGate、MCPMarket 等新兴独立平台构成的垂直市场层。Agent Skills 开放标准已被 40+ 工具采纳，形成"一次编写、多处运行"的跨平台互操作格局。

安全问题是当前生态面临的巨大挑战。2026 年 1 月的 ClawHavoc 事件中 1,200 个恶意 skill 渗透 ClawHub，Snyk 审计发现 13.4% 的 skill 包含严重安全缺陷，91% 恶意 skill 结合了 prompt injection 和传统恶意软件。这一危机催生了安全工具创业潮 (SkillFortify、SkillSandbox、skillcop 等)，也成为独立工作室的明确商业机会。

变现模式方面，当前 95%+ 项目采用免费开源模式，纯 skill 直接销售尚未被充分验证。可行路径包括：skill 获客引流至 SaaS/平台收费 (最成熟)、安全审计合规服务 (市场需求已验证)、垂直行业 skill 包定价销售 (ClawHub \$10-200/个、Agent37 订阅制)、以及 API 调用计费模式。大公司格局呈现 Anthropic (标准制定者，\$25 亿+ ARR) 主导，Microsoft/GitHub (存量分发绑定)、OpenAI (消费者端引流)、Google (免费层吸引) 跟随的态势。

对 AI 独立工作室而言，当下存在三个明确的窗口期机会：一是 ClawHub Marketplace 刚发布 (2026-03-24)，入驻先发优势显著；二是垂直行业 skill (营销、SEO、合规等非编程领域) 供需严重失衡；三是企业级 skill 安全审计与管理需求爆发但供给不足。

1. 分发平台全景

1.1 全球分发平台三层架构

OpenClaw Skill 的分发体系在 2026 年已形成清晰的三层结构。第一层是官方或准官方平台，承担着生态入口和标准定义的角色；第二层是社区驱动的聚合平台，通过规模化索引降低发现成本；第三层是面向特定需求的垂直市场，尝试在分发的基础上叠加变现和安全能力。

第一梯队：官方/准官方平台

ClawHub 是 OpenClaw 社区运营的内置 Skill Registry，拥有 13,729+ 注册 skill，支持向量搜索、版本管理和回滚机制 ^[1]。Agent 可自动搜索并拉取 skill，这意味着 ClawHub 不仅是人类的分发平

台，更是 agent 的"工具超市"。2026 年 3 月 24 日，OpenClaw 正式发布 ClawHub Marketplace，标志着从免费注册中心向付费交易市场的转型 [2]。

Skills.sh 由 Vercel 运营，定位为跨平台安装中心，索引了 83,627 个 skill，累计安装量超过 800 万次，兼容 18+ AI Agent [3]。其核心优势在于 `npx skillsadd` 一键安装体验和 Vercel 生态背书。头部 skill `find-skills` (Vercel Labs 出品) 单项安装量达 708,300 次 [4]。

MCP Registry 是由 Anthropic、GitHub、Microsoft 和 PulseMCP 共建的元数据注册中心，目前处于 preview 阶段，不直接托管代码但提供标准化的服务器发现和注册机制 [5]。Claude Code Plugin Marketplace 则是 Anthropic 的内置市场，通过 `/plugin marketplace add <repo>` 命令安装，以 GitHub repo 驱动分发。

第二梯队：社区聚合平台

SkillsMP 采用"npm 模式"大规模爬取 GitHub 上的 SKILL.md 文件，仅两个月时间就索引了 351,349+ 个 skill，其增速超越了 npm 十年的积累 [3]。然而，海量索引带来的质量参差不齐是其主要短板。awesome-openclaw-skills 是经过严格筛选的策展列表，从 13,729 个 skill 中精选了 5,211 个，拥有 41,800 GitHub stars 和月访问量超过 100 万 [6]。该项目过滤掉了 886 个 crypto/trading skill 和超过 7,000 个低质量/恶意 skill，其"curated, not audited"的定位成为社区信任的重要起点。

GitHub 本身是最大的去中心化分发平台。GitHub Topics 下 `claude-code-skill` 标签有 486 个仓库，而更宽泛的搜索返回 14,500+ 相关仓库 [7]。everything-claude-code (106k stars) 和 awesome-claude-code (32.2k stars) 作为全面聚合项目，成为开发者发现 skill 的重要入口。

第三梯队：新兴独立平台

平台	定位	核心差异	变现能力
Agent37	创作者变现平台	Stripe 集成、源码保护、托管访问	创作者付费订阅分成
SkillsGate	语义搜索引擎	索引 45,000+ skills，按意图搜索	免费（待变现）
SkillHub	通用市场 + Playground	在线试用、AI 质量评估、一键安装	托管服务
Agensi.io	安全策展市场	自动安全扫描、付费 Skill 销售	佣金制
MCPMarket	MCP + Skill 双市场	统一目录、每日排行	免费（待变现）
Moltplace	Agent-to-Agent 经济	Agent 自注册、自定价、自交易	内部 token 经济

1.2 平台量化对比

对各平台的核心指标进行横向对比，可以更清晰地看到生态格局：

平台	Skill 数量	安装量/访问量	变现能力	跨平台兼容
ClawHub	13,729+	Agent 自动发现	直接交易 \$10-200/个	OpenClaw 生态
SkillsMP	351,349+	未公开	无（免费索引）	Claude Code/Codex/ ChatGPT
Skills.sh	83,627	8M+ 总安装	免费+企业增值	18+ 平台
SkillHub	7,000+	未公开	托管服务	4+ 平台
Agent37	未公开	未公开	订阅分成	Claude Code/Codex
awesome-openclaw-skills	5,211 (策展)	月访问 1M+	无	N/A (目录)
GitHub (搜索)	14,500+ repos	按 star 排名	无	N/A (代码托管)

1.3 分发模式演进

当前 OpenClaw Skill 的分发模式正在从传统的中心化应用商店模式向去中心化注册中心+聚合器模式迁移，这一趋势被多个来源交叉验证。正如 BuildMVPFast 的分析所指出的，这是“npm 模式取代 App Store 模式”的过程 [3]。

主流分发路径包括四种：一是 GitHub Repo + npx/CLI 安装，这是最普遍的方式，skill 以 Git 仓库形式存在；二是 Plugin Marketplace 内置安装，通过 Claude Code 的 `/plugin marketplace add <repo>` 命令；三是 Agent Skills 开放标准下的跨平台互操作，`.agents/skills/` 目录已成为事实标准 [8]；四是 ClawHub 的 agent 自动发现，agent 可自主搜索安装 skill。

一个值得关注的新趋势是“AI Native 分发”——skill 的发现和安装正在从人类驱动转向 agent 驱动。Flower 的 Hivemind 项目提出“让 agent 互相教学”的概念，通过信任投票机制实现 agent 间的 skill 推荐，人类正在逐步退出 skill 选择循环 [9]。

1.4 Agent Skills 开放标准 — 关键基础设施

Agent Skills 开放标准由 Anthropic 于 2025 年 12 月发起并开源，已被 40+ 工具采纳，包括 Claude Code、OpenAI Codex CLI、Google Gemini CLI、Cursor、JetBrains Junie 等原生支持，以及 Goose (Block)、Amp、OpenCode 等社区支持，和 GitHub Copilot、Databricks、Snowflake Cortex 等企业支持 ^[10]。

该标准定义了三级分发作用域：Enterprise（组织级）、Personal（个人级）和 Project（项目级），通过 SKILL.md 入口文件 + YAML frontmatter + 支持文件目录的结构化格式，实现了精细的调用控制（`disable-model-invocation`、`user-invocable`）和隔离执行（`context: fork`）^[11]。

这一标准的战略意义在于：它将 skill 从平台锁定中解放出来，使得“一次编写、多处运行”成为现实。对独立工作室而言，基于此标准构建 skill 是确保长期投资回报的关键决策。

2. 行业动向与趋势

2.1 安全危机：生态面临的巨大挑战

2026 年初的 ClawHavoc 事件是 OpenClaw Skill 生态的分水岭时刻。2026 年 1 月，1,200 个恶意 skill 成功渗透 OpenClaw ClawHub 平台 ^[12]。后续调查显示问题远比表面严重：研究者在 2026 年 2 月编目了 6,487 个 VirusTotal 无法检测的恶意 agent 工具；首个 agent 软件远程代码执行漏洞被分配了编号 CVE-2026-25253；Snyk 的 ToxicSkills 审计对 3,984 个 skill 进行检查，发现 76 个确认恶意载荷，13.4%（534 个）包含至少一个严重级安全缺陷，91% 的恶意 skill 结合了 prompt injection 和传统恶意软件技术 ^[13]。

社区反馈印证了安全焦虑的普遍性。一位安全从业者在 Hacker News 上表示：“I've been wanting to adopt more skills in my agent workflows, but I've been super sketched as a security person. There's marketplaces like Skills.sh and a ton of stuff on Github, but I felt like a lot of it was too untrustworthy to just be pulling down.” ^[14] 另一位开发者分享了更触目惊心的经历：“I built this after finding a credential stealer on an AI skills marketplace. The malicious skill looked like a normal weather lookup but was exfiltrating ~/.ssh, AWS creds, and browser cookies. My agent ran it without hesitation.” ^[15]

安全危机催生了一批安全工具创业项目：SkillFortify 采用形式化验证方法，以 5 个数学定理保证健全性，F1 分数达到 96.95%，支持 22 个 agent 框架 ^[12]；SkillSandbox 通过 iptables +

seccomp-bpf + mount 实现运行时沙箱隔离 [15]；skillcop 采用 LLM-on-LLM 扫描方案，集成 Ollama 支持本地模型扫描 [14]；Snyk 则以企业级持续监控产品 Snyk Evo 入场。

2.2 三大范式迁移

OpenClaw Skill 行业正在经历三个根本性的范式迁移。第一个是从代码补全到自主 Agent 执行的转变——Agent 现在可以独立完成多步骤任务，不再需要人工逐行确认 [16]。第二个是从 IDE 插件/扩展到 SKILL.md 开放标准的转变——能力扩展方式从平台锁定走向跨平台可移植 [17]。第三个是从中心化应用商店到去中心化注册中心+聚合器的转变——npm 模式正在取代 App Store 模式 [3]。

2.3 协议战争：MCP vs Agent Skills

MCP (Model Context Protocol) 和 Agent Skills 标准都由 Anthropic 发起，但定位不同：MCP 连接外部工具和数据源，Agent Skills 封装可复用的工作流和知识 [18]。MCP 于 2025 年 12 月捐赠给 Linux 基金会旗下的 Agentic AI Foundation (AAIF)，2026 年路线图重点是 Registry 标准化、传输层扩展和企业安全 [19]。TypeScript SDK 已到 v1.27.1，Python SDK v1.26，OpenAI Agents SDK v0.12.x 也已集成 MCP [20]。

Agent Skills 标准方面，OpenAI 已为 Codex CLI 采纳相同格式 [17]，30+ 工具支持、16+ 正式集成 [21]。传统 IDE 插件体系 (VS Code Extension、JetBrains Plugin) 正在被边缘化，多数平台通过兼容 Agent Skills 标准来保持竞争力。

两个标准形成互补而非竞争关系：MCP 负责"连接" (agent 能用什么工具)，Agent Skills 负责"教学" (agent 怎么做复杂任务)。独立工作室应优先基于 Agent Skills 标准构建 skill，同时关注 MCP 在数据连接层的应用。

2.4 Agent 经济体兴起

多个项目正在尝试构建 agent-to-agent 经济体系。UID.LIFE 推出 \$SOUL 代币实现 agent 间微交易 [22]；AgentLink 基于 Solana escrow 实现支付 [23]；Armalo AI 建立 PactScore 信任评分 + USDC escrow + x402 pay-per-call 机制 [24]；klaw 采用 Kubernetes 式 agent 编排 + skill marketplace [25]。

然而，社区对 agent 经济的态度呈现明显分化。awesome-openclaw-skills 直接过滤了 886 个 crypto/trading skill [6]，显示社区对 crypto 元素的排斥。冷启动问题是最大挑战，SocialTense 创始人坦承："The hardest part has not been the technology. It's been the cold start problem and the trust problem. Nobody wants to join a network with no interesting agents." [26]

2.5 Skill 品类演进

从 GitHub Topics 和 awesome lists 观察到的 skill 品类分布显示，编码增强型（代码审查、codebase 探索、重构，1,184 skills）和前端/Web 开发型（UI 构建、设计转代码，924 skills）占据主导地位。值得注意的是，营销/内容类 skill 展现出极高的社区热度——marketingskills 拥有 16,300 stars，claude-ads 拥有 1,200 stars [7]。这表明非编程垂直领域存在巨大的未开发市场。

2.6 市场规模与增速

多个数据源交叉验证了市场的高速增长：Claude Code ARR 超过 \$25 亿运行率（2026 年 3 月），较 2026 年初翻倍 [27]；Cursor 估值达 \$290 亿 [28]；GitHub Copilot ARR 接近 \$20 亿 [29]；Agentic AI 市场整体规模达 \$53-54 亿（2025 年），CAGR 25-30% [30]。AI 开发者工具 TAM 约 \$15-20B（2026 年），Skill 生态全链条 SAM 约 \$1-2B，年增长 100-200%。

3. 获客策略

3.1 已验证的高效获客模式

从 GitHub star 数据、HN 社区反馈和平台安装量数据中，可以提炼出五种经过验证的获客策略。

策略一：GitHub Star + Awesome List 驱动。这是当前最有效的获客方式。everything-claude-code（106k stars）通过全面聚合成为入口级项目；awesome-openclaw-skills（41.8k stars、月访问 1M+）成为 skill 发现的必经之路 [31]。关键洞察在于，awesome list 的"curated, not audited"定位是社区信任的起点——被收录即获得初步背书。

策略二：痛点驱动 + Show HN。切中真实痛点并通过 Hacker News Show 发布是获取早期开发者用户的最佳渠道。ensue-skill（记忆持久化）获得 202 points、226 comments，精准命中"Claude Code 每次忘记上下文"的普遍痛点 [32]。coderIm（代码探索加速）获得 81 points，通过实际性能对比（3 分钟 vs 8 分钟）说服开发者 [33]。

策略三：npx 一键安装 + 多平台兼容。降低安装摩擦是 skill 传播的关键杠杆。Antigravity（27.2k stars）通过 `npx antigravity-awesome-skills` 实现零摩擦安装；Skills.sh 通过 `npx skillsadd` 标准化了安装流程，累计 90k+ 安装量 [4]。

策略四：垂直领域深耕。非编程垂直领域（营销、SEO、内容）有巨大未开发市场。claude-ads (1.2k stars) 提供 186 项广告审计检查，覆盖 Google/Meta/YouTube/LinkedIn/TikTok；marketingskills (16.3k stars) 覆盖 CRO/文案/SEO/分析/增长工程 [31]。这些领域的目标用户（营销人员、产品经理）付费意愿显著高于开发者。

策略五：开源先行 + 内容营销。RunningHub 将 170+ API 打包为免费 Skill，通过 API 调用收费实现转化 [34]。Medium 上 "I Built 17 Claude Skills That Actually Make Money" 类文章为 SEO 长尾流量提供了持续获客能力 [35]。Reddit 社区 (r/ClaudeCode、r/ClaudeAI) 是直接触达目标用户的低成本渠道 [36]。

3.2 获客渠道效果排名

渠道	效果评级	关键证据
GitHub Star / Awesome List	最强	头部项目 10万+ star，awesome list 3-4万 star
Hacker News Show	强	ensue 202 points/226 comments
npx 安装流	强	Skills.sh 8M+ 安装
Awesome List 收录	强	月访问 1M+
Reddit 社区	中强	直达目标用户，低成本
Plugin Marketplace	中	Claude Code 内置，但发现性有限
内容营销 (Medium/Blog)	中	SEO 长尾流量
YouTube 教程	中	内容存在但不如文本社区活跃

3.3 大公司 vs 独立工作室获客差异

大公司和独立工作室在获客路径上存在根本性差异。Anthropic 依靠开发者口碑和 Claude Code 文化传播——"Claude Code had a ChatGPT moment, but for engineers" [37]；Microsoft/GitHub 依靠 VS Code + GitHub 的存量用户转化，"覆盖面最广但创新不足" [38]；OpenAI 依靠 ChatGPT 用户池导流；Google 依靠 Gemini CLI 免费层 (1000 req/day) 吸引开发者 [39]。

独立工作室的获客优势在于垂直专业性（大公司做通用，独立做深耕）、响应速度（新平台/标准出现时更快适配）和社区信任（Reddit 等社区更信任独立开发者的真实分享）。劣势在于无平台流量、品牌认知弱和缺乏企业销售团队。

3.4 红利窗口

当前存在三个明确的获客红利窗口。第一，ClawHub Marketplace 刚发布（2026-03-24），平台处于冷启动期，入驻的 skill 能获得远超成熟平台的曝光度。第二，Claude Plugins Marketplace 仅有 10+ 插件但拥有 780 万+ 用户，供需严重失衡，先发优势巨大。第三，多个新兴平台（SkillsGate、SkillHub、MCPMarket）同时处于早期阶段，多平台同时布局可以以低成本实现最大覆盖。

4. 变现模式

4.1 当前变现模式全景

OpenClaw Skill 生态的变现现状呈现出鲜明的“两极分化”特征：绝大多数项目（95%+）采用完全免费开源模式，而少数平台和创业公司正在探索多种付费路径。社区共识是“skill 是获取用户的手段，不是直接变现产品”^[4]，这一认知决定了当前生态的基本商业逻辑。

模式一：完全免费开源（95%+ 项目）。绝大多数 skill 以 MIT/Apache 2.0 授权通过 GitHub 分发。这不是因为 skill 没有商业价值，而是因为生态尚处于早期增长阶段，免费是建立用户基础和品牌信任的最优策略。如社区评论所言：“Skills are reusable capabilities for AI agents”——当前阶段，技能的可复用性本身就是其价值。

模式二：开源引流 + 付费服务（最成熟的变现路径）。Armalo AI 建立了清晰的分层定价：Free tier → Pro \$99/月 → Enterprise \$2,999/月^[24]。Dedalus Labs 通过 MCP 托管平台收费，并计划推出 marketplace 收费和 rev-share^[40]。Snyk 以免费扫描引流，企业级持续监控按订阅收费。RunningHub 将 170+ API 打包为免费 Skill，通过 API 调用实现真正变现^[34]。

模式三：Skill 直接销售。目前仅 ClawHub（\$10-200/个直接交易）和 Agent37（Stripe 集成月订阅、源码保护托管模式）支持开发者直接通过 skill 获得收入^{[41][42]}。其余平台更偏向免费分发和流量入口。Agent37 的差异化在于源码保护——在其他平台 skill 代码都是公开的 GitHub 仓库，而 Agent37 通过托管访问模式保护知识产权。

模式四：Token 经济 / Crypto（争议大）。UID.LIFE 推出 \$SOUL 代币^[22]，AgentLink 使用 Solana escrow^[23]，Moltplace 和 BonzAI 也探索了 token 化路径。然而，awesome-openclaw-skills 直接过滤了 886 个 crypto/trading skill^[6]，社区对此方向的接受度有限。

模式五：课程/培训。egghead.io 已开设 Claude Skills 课程^[43]，Medium 上“I Built 17 Claude Skills That Actually Make Money”类内容表明教育市场需求存在^[35]。

4.2 变现模式量化对比

变现模式	典型月收入	可扩展性	进入门槛	代表案例
Skill 直售 (ClawHub)	\$100-\$1,000	中	低	垂直 Skill \$10-200/个
托管订阅 (Agent37)	\$500-\$5,000	高	中	Stripe 月订阅
API 调用计费	\$1,000-\$10,000+	极高	中高	RunningHub 模式
Setup 即服务	\$5,000-\$20,000	低	中	企业部署+定制配置
Micro-SaaS	\$10,000+	极高	高	Skill 包装为独立 SaaS
OpenClaw 托管服务	\$30-\$150/实例/月	高	中	DigitalOcean/Hetzner 模式
安全审计服务	高天花板	中	高	82% MCP Server 有漏洞
课程/培训	\$2,000-\$10,000	中	中	egghead.io 课程

4.3 SaaS 定价趋势对 Skill 变现的启示

2025-2026 年 SaaS 行业正经历从订阅制到混合定价的根本性转变，这对 Skill 变现有直接指导意义。传统 SaaS 的“每用户/月”模式正被“按消耗计费”取代，因为 AI 查询有实际算力成本，边际成本不再接近零 [44] [45]。Gartner 预测 2025 年超过 30% 的企业 SaaS 方案包含成果导向定价组件 [46]。

Cursor Pro 的定价转型是一个典型案例：从按请求限额转为 \$20/月 + \$20 前沿模型用量 + 无限低端功能 [47]。这种“基础功能免费 + 高级功能按量”的混合模型被证明最受市场欢迎。

对 Skill 变现的启示是：定价应锚定业务成果（如“生成的合规报告数”）而非技术指标（如“API 调用次数”），混合定价模型比纯订阅或纯按量更能降低用户焦虑。

4.4 潜在红利变现机会

基于四个引擎的交叉验证，以下变现方向尚处早期但潜力显著：

企业级 Skill 管理平台。Anthropic 已推出 Managed Settings 机制支持组织级 skill 部署 [11]，MCP Registry 支持私有子注册中心 [48]。企业需要私有 skill 注册中心 + 权限管理 + 审计日志 + 合规审查的完整解决方案，这个方向几乎没有竞争者。

Skill 安全审计认证服务。82% 的 MCP Server 存在路径遍历漏洞 [49]，企业不敢用社区 skill 但又需要——"Skill 安全审计 + 合规认证"是一个被验证但供给不足的市场。

跨平台适配工具。Agent Skills 标准虽然统一了格式，但不同平台的目录结构和配置仍有差异。帮助 skill 开发者一键适配 16+ 平台的工具存在真实需求 [alirezarezvani/claude-skills 项目已有 convert.sh 脚本的雏形]。

Skill 质量评估/认证。awesome-openclaw-skills 过滤了超过 7,000 个低质量 skill [6]，说明"质量信号"是一个未被充分解决的痛点。提供 skill 质量评估、安全认证和信誉评分的第三方服务有商业空间。

5. 大公司布局

5.1 Anthropic — 标准制定者与生态核心

Anthropic 在 OpenClaw Skill 生态中扮演着标准制定者的角色。其战略核心是"不建封闭市场，而是定义标准让生态自生长"。Agent Skills 开放标准和 MCP 协议都由 Anthropic 发起，前者定义了 skill 的格式和互操作规范，后者定义了外部工具连接协议 [10] [5]。

Claude Code 是 Anthropic 的核心载体，拥有 82,400 GitHub stars、6,900 forks、51 contributors [50]。内置 Skills 系统包含 /batch、/claude-api、/simplify 等 bundled skills，并通过 Plugin Marketplace 提供社区 skill 分发。Managed Settings 功能支持企业级 skill 部署。

运营数据方面，Claude Code ARR 超过 \$25 亿运行率（2026 年 3 月），较年初翻倍 [27]。Anthropic 整体估值达 \$380 亿 [51]。正如 Quartz 所评论的："Claude Code had a ChatGPT moment, but for engineers" [37]——这不仅是产品成功，更是文化现象级传播。

Anthropic 的防御面在于：标准开放后竞品可免费采纳（OpenAI Codex 已完全兼容）；无消费者端流量入口（不像 ChatGPT 有 10 亿+ 用户）；无硬件生态（依赖 Google TPU 合作） [52]。

5.2 Microsoft / GitHub — 存量分发绑定

Microsoft 的 AI 编程策略以存量绑定为核心。VS Code + GitHub 的分发覆盖面无人匹敌，但创新表现受限。XDA Developers 评论其为"bolt AI onto products where nobody asked for it" [38]。

关键动作包括：与 Anthropic、PulseMCP 共建 MCP Registry [5]；GitHub 新增 MCP 直接集成功能 [31]；刚推出 Awesome GitHub Copilot 插件市场和学习中心 [53]。核心矛盾在于：投入数十亿美元 AI 研发，最雄心勃勃的产品 Copilot Cowork 却依赖 Anthropic 技术 [38]。

GitHub Copilot ARR 接近 \$20 亿（2026 年初） [29]，但用户黏性依赖平台而非 AI 能力。其策略本质是“分发即护城河”——用存量用户锁定对抗产品创新不足。

5.3 OpenAI — 消费者端追赶

OpenAI 在 Skill 生态的最新动作值得关注：Codex CLI 已完全兼容 Agent Skills 标准 [54]；插件系统支持从本地市场加载 Skills 和 MCP entries [55]；2026 年 3 月 24 日雇佣 OpenClaw 创始人 Peter Steinberger 推动个人 Agent 方向 [56]；计划 2026 年中停用 Assistants API，全面转向 MCP [57]。

OpenAI 的优势在于 ChatGPT 海量用户池，但企业端信任不及 Anthropic——“businesses are choosing Claude over ChatGPT” [58]。

5.4 Google — 免费层差异化

Google 通过 Gemini CLI 提供最慷慨的免费层：1000 req/day [39]。Antigravity（2026 年 1 月正式采纳 Agent Skills 标准） [59]。TPU 硬件合作是与 Anthropic 关系的关键纽带 [52]。但产品组合碎片化是其弱点——“feature collections rather than cohesive solutions” [60]。

5.5 OpenClaw — 开源 Agent 生态领导者

OpenClaw 作为开源项目拥有 335,000 GitHub stars [61]——是开源 Agent 项目中 star 数最高的。ClawHub 运营 13,729+ community-built skills，支持 23+ 消息渠道集成（WhatsApp/Telegram/Slack/Discord 等）。赞助商包括 OpenAI、Vercel、Blacksmith、Convex [61]。

2026 年 3 月 24 日发布的 ClawHub Marketplace 是重要里程碑，标志着从纯开源工具到商业生态的转型。然而，ClawHavoc 安全事件暴露了治理短板，安全问题是 OpenClaw 面临的最大挑战。

5.6 大公司 Skill 生态战略对比

战略维度	Anthropic	Microsoft/GitHub	OpenAI	Google	OpenClaw
标准制定	发起者	跟随者	跟随者	跟随者	社区驱动

战略维度	Anthropic	Microsoft/GitHub	OpenAI	Google	OpenClaw
官方市场	Plugin Marketplace	VS Code Marketplace	建设中	Gemini Extensions	ClawHub
第三方生态	最活跃	最大存量	快速追赶	早期	最大开源社区
企业管理	组织级部署	Azure 整合	建设中	GCP 整合	社区治理
开发者心智	第一	存量	ChatGPT 光环	免费层吸引	开源信仰
ARR/估值	\$25B+ ARR / \$380B	~\$20B ARR	未单独披露	未单独披露	开源/非营利

6. 创业公司生态

6.1 创业公司分层图谱

OpenClaw Skill 相关的创业公司可按估值和定位分为三层。

第一层：平台型公司（估值 \$1B+）。Cursor/Anysphere 以 \$290 亿估值领跑 AI 原生编辑器赛道，兼容 Agent Skills 标准 [62]。OpenClaw 本身作为 331K+ stars 的开源项目，运营着最大的 Skill 市场 [2]。Replit 以 \$144M ARR 的用量计费模式成为 SaaS 定价转型的先驱 [63]。

第二层：垂直 Agent 公司（估值 \$1-10B）。Sierra Technologies (\$10B 估值、\$635M 融资) 深耕企业客服 AI Agent [62]；Harvey (\$5B 估值) 专注法律 AI Agent；Glean (\$7.2B 估值) 聚焦企业知识 AI [64]；Cognition AI (\$2B 估值) 推出完全自主编码 Agent Devin [62]。

第三层：Skill 生态工具与市场（早期创业）。这是与 OpenClaw Skill 最直接相关的创业层。

6.2 重点创业公司多维度评估

A. Skill 分发/聚合平台

SkillsMP — 海量索引先行者

SkillsMP 通过爬取 GitHub SKILL.md 文件在两个月内索引了 351,349+ skills [3]，支持 AI 语义搜索和按 SDLC 分类。这种"npm 模式"的快速增长令人印象深刻，但质量控制和变现路径尚不明确。

维度	评分 (1-10)	说明
产品潜力	7	海量索引+语义搜索有价值，但质量问题待解
变现潜力	5	当前免费，尚无清晰变现模式
技术壁垒	4	爬虫+索引技术门槛不高
市场时机	8	抢占了"skill 发现"赛道先机
团队/社区	6	社区活跃度中等
综合	6.0	增长快但需解决质量和变现问题

Agent37 — 创作者变现先驱

Agent37 是目前极少数支持 skill 创作者直接获得收入的平台之一，通过 Stripe 集成实现订阅分成，且提供源码保护的托管访问模式 [42]。这一定位精准瞄准了"独立开发者想通过 skill 赚钱"的痛点。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	8	差异化明确——创作者变现+源码保护
变现潜力	7	Stripe 直连，佣金模式清晰
技术壁垒	6	托管模式有一定技术壁垒
市场时机	9	目前几乎无直接竞品
团队/社区	5	早期，社区规模待扩大
综合	7.0	定位精准，窗口期领先

SkillsGate — 语义搜索引擎

SkillsGate 索引了 45,000+ skills，主打"按意图搜索"而非关键词搜索 [65]。社区反馈正面："Instead of needing to know the exact repo name, you can search by what you actually want to do." 但 HN 仅获 1 point，传播力有限。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	6	语义搜索有价值但差异化不够强
变现潜力	4	尚无变现机制
技术壁垒	5	语义搜索技术有中等门槛
市场时机	7	"skill 发现"需求真实存在
团队/社区	4	社区热度低
综合	5.2	有价值的方向但需突破获客瓶颈

B. Agent 安全赛道

SkillFortify — 形式化验证先行者

SkillFortify 是安全赛道的技术领先者，采用形式化验证方法以 5 个数学定理保证健全性，F1 分数达 96.95%，支持 22 个 agent 框架 ^[12]。在 ClawHavoc 事件后获得了高度关注。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	9	形式化验证是最严谨的安全方案
变现潜力	8	企业安全审计需求已验证
技术壁垒	9	形式化验证+数学证明门槛极高
市场时机	9	ClawHavoc 后安全需求爆发
团队/社区	7	HN 关注度高，学术+开源双轨
综合	8.4	赛道最强选手，技术壁垒极高

SkillSandbox — 运行时隔离方案

SkillSandbox 通过 iptables + seccomp-bpf + mount 实现运行时沙箱隔离，skill 声明权限 YAML、运行时强制执行 ^[15]。与 SkillFortify 的静态分析互补——一个管"代码有没有问题"，一个管"运行时不让出问题"。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	8	运行时隔离是安全的最后防线

维度	评分 (1-10)	评价
变现潜力	7	企业环境刚需
技术壁垒	7	Linux 安全机制组合有一定门槛
市场时机	9	安全需求爆发期
团队/社区	6	社区活跃度中等
综合	7.4	互补性强的安全方案

C. Agent 经济/基础设施

Armalo AI — 信任评分先行者

Armalo AI 建立了完整的 agent 信任基础设施：PactScore 信任评分 + USDC escrow + x402 pay-per-call 机制，定价 Free → Pro \$99/月 → Enterprise \$2,999/月 ^[24]。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	7	信任+支付基础设施有长期价值
变现潜力	7	清晰的分层定价模型
技术壁垒	6	信任评分算法有中等门槛
市场时机	6	Agent 经济仍处极早期
团队/社区	5	HN 关注度中等
综合	6.2	方向正确但市场可能过早

k1aw — Kubernetes 式 Agent 编排

k1aw 源自"管理 14 个 agent 的实际痛点"，提供 Kubernetes 式 agent 编排 + skill marketplace ^[25]。获得 60 HN points，表明市场共鸣。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	7	多 agent 管理是真实痛点
变现潜力	6	PaaS 模式可行但需规模
技术壁垒	7	K8s 式编排复杂度高

维度	评分 (1-10)	评价
市场时机	7	多 agent 使用场景增长中
团队/社区	6	60 HN points 表明市场共鸣
综合	6.6	基础设施方向有长期价值

Dedalus Labs — MCP 云托管

Dedalus Labs 运营 MCP 云托管平台，计划推出 marketplace 收费和 rev-share ^[40]。作为较早入场的 MCP 基础设施提供商，具有先发优势。

维度	评分 (1-10)	评价
产品潜力	7	MCP 托管是基础设施刚需
变现潜力	7	托管+marketplace 佣金双收入
技术壁垒	6	云托管技术成熟
市场时机	8	MCP 生态快速扩张中
团队/社区	5	较早入场，社区认知中等
综合	6.6	稳健的基础设施赛道选手

6.3 创业公司综合排名

排名	公司/项目	综合评分	赛道	核心优势
1	SkillFortify	8.4	安全	形式化验证，技术壁垒极高
2	SkillsSandbox	7.4	安全	运行时隔离，与静态分析互补
3	Agent37	7.0	分发/变现	创作者变现+源码保护，窗口期领先
4	klaw	6.6	基础设施	K8s 式 agent 编排，真实痛点驱动
5	Dedalus Labs	6.6	基础设施	MCP 云托管先发优势
6	Armalo AI	6.2	Agent 经济	信任评分+支付基础设施
7	SkillsMP	6.0	分发	海量索引，增速惊人
8	SkillsGate	5.2	分发	语义搜索方向正确

排名	公司/项目	综合评分	赛道	核心优势
9	Moltplace	5.0	Agent 经济	Agent 市场概念新颖
10	SocialTense	4.8	Agent 经济	方向好但窗口过早

6.4 关键发现

安全赛道是创业公司中最活跃、技术壁垒最高、商业化前景最明确的方向。SkillFortify 和 SkillSandbox 分别从静态分析和运行时隔离两个方向建立了技术护城河，两者结合构成了完整的安全防线。

分发/变现赛道中，Agent37 的创作者变现定位独特且窗口期明确——当前几乎没有直接竞品支持 skill 创作者获得收入。SkillsMP 的增长速度惊人（两个月 351K+），但变现路径不清晰。

Agent 经济赛道整体处于过早阶段，冷启动和信任问题是普遍挑战。SocialTense 创始人的坦诚评价最有代表性：“2-person team, 11 months from the end of our runway” [26]。

7. 综合分析交叉验证

7.1 跨维度关联发现

四个引擎的独立调研在多个关键结论上实现了高度一致的交叉验证：

发现一：安全是生态发展的最大瓶颈和最大商业机会。深度调研 从因果链角度追溯了 ClawHavoc 事件的技术根因；社交媒体调研 从社区反馈验证了安全焦虑的普遍性；竞争情报分析 从攻防策略角度分析了安全工具的商业化路径；市场调研 量化了安全服务市场的 TAM。四个视角高度一致地指向同一结论：解决安全问题的工具/服务有明确的商业价值（置信度：高）。

发现二：Skill 直售变现尚未被验证，SaaS/API 是更成熟的路径。社交媒体调研 发现社区共识是“95%+ 免费开源”；竞争情报分析 对比了 ClawHub 和 Agent37 两个仅有的直售平台；市场调研 分析了 SaaS 定价趋势的启示。结论一致：纯 skill 销售的规模化路径不清晰，将 skill 作为获客手段引流至 SaaS/API 收费是更成熟的商业模式（置信度：高）。

发现三：Agent Skills 开放标准正在成为事实标准。深度调研 追溯了标准的发展脉络；竞争情报分析 对比了 MCP/Agent Skills/平台原生三种方案；社交媒体调研 从社区反馈验证了采纳热情。40+ 工具采纳、16+ 正式集成的数据被多个来源交叉确认（置信度：高）。

发现四：垂直行业 skill 存在供需失衡。marketingskills (16.3k stars) 和 claude-ads (1.2k stars) 的社区热度证明非编程领域需求巨大；但 skill 品类分布仍以编码增强 (1,184 skills) 和前端开发 (924 skills) 为主，垂直行业供给明显不足（置信度：中高）。

7.2 信息矛盾与讨论

矛盾一：Skill 数量统计差异巨大。SkillsMP 声称索引 351,349+ skills，而 ClawHub 仅有 13,729+。这一差异主要因为统计口径不同——SkillsMP 通过爬虫自动索引所有含 SKILL.md 的 GitHub 仓库（含分叉、模板、废弃项目），而 ClawHub 仅统计主动注册的 skill。awesome-openclaw-skills 从 13,729 中筛选到 5,211 的过程说明：即使在 ClawHub 的"注册 skill"中，也有超过 60% 不符合质量标准。真实的"有效 skill"数量可能在 5,000-10,000 量级。

矛盾二：Claude Code ARR 数据。CRN 报道 ARR 超过 \$25 亿 ^[27]，而部分来源引用更高或更低的数字。这可能因为"Claude Code ARR"与"Anthropic API ARR"的统计口径存在差异。\$25 亿+ 是被引用最多且出处最可靠的数据。

矛盾三：Agent 经济的前景。市场调研 和 竞争情报分析 对 agent 经济持谨慎乐观态度，认为"方向正确但市场过早"；而 社交媒体调研 从社区反馈中发现了更多怀疑声音，尤其是对 crypto/token 元素的排斥。综合判断：agent-to-agent 经济作为愿景有长期价值，但短期内（12 个月）难以形成可规模化的商业模式。

7.3 关键模式识别

模式一："开源筑基、商业上楼"。几乎所有成功的 skill 生态项目都遵循这一模式——先通过免费开源建立用户基础和社区信任，再在上层叠加商业化服务。这与传统开源商业模式（Red Hat、HashiCorp）一脉相承，但在 skill 生态中，"筑基"的时间窗口更短（3-6 个月），因为生态变化速度远快于传统开源。

模式二："分发为王"。控制 skill 发现入口的平台具有极大话语权——Skills.sh (Vercel)、ClawHub (OpenClaw)、MCP Registry (Anthropic+GitHub+Microsoft) 的三方角力印证了这一模式。对独立工作室而言，多平台同时布局是对冲平台风险的最佳策略。

模式三："安全恐慌催生信任经济"。ClawHavoc 事件 → 安全工具创业潮 → 企业安全审计需求爆发 → "可信 skill"成为差异化标签。这一模式正在形成正反馈循环。

8. 风险与局限性

8.1 数据局限

本报告的数据来源主要包括 GitHub (star、fork、issue 数据)、Hacker News (社区讨论和产品发布)、公司官网和博客、科技媒体报道、Reddit 社区讨论等。以下局限需要注意：

第一，GitHub star 数不等于实际使用量。star 数是社区关注度的代理指标，但与 DAU、实际安装量、活跃使用率之间可能存在显著偏差。

第二，HN 社区存在样本偏差。Hacker News 用户以英语开发者为主，对中国市场（如 SkillHub 腾讯平台）的覆盖不足。国内平台的数据主要依赖官网信息，缺乏社区一手反馈。

第三，财务数据大多为估算或媒体报道。ARR、估值等数据多来自科技媒体引用，未经公司官方确认。

第四，生态变化极快。AI Agent Skill 生态处于爆发期，本报告数据截止 2026 年 3 月 25 日，部分信息可能在发布后数周内过时。

8.2 潜在偏差

报告在分析过程中可能存在以下偏差：生存者偏差（被采集到的项目都是“存活”的，大量已失败或废弃的项目未被统计）；英语偏差（大部分社区数据来自英语平台，可能低估了中文/日文等非英语市场的发展）；技术乐观偏差（安全问题虽被充分讨论，但生态整体的正面预期可能高估了短期内的商业化速度）。

8.3 未覆盖领域

本报告未深入覆盖以下领域：国内平台详细数据（SkillHub 腾讯等平台的具体运营指标缺乏公开数据）；具体 skill 的技术实现深度评估；法律合规层面的分析（知识产权、数据隐私、跨境数据传输等）；以及 agent 在非开发者场景（如医疗、法律、金融）的 skill 使用情况。

9. 建议与行动方案

9.1 立即行动 (0-1 个月)

行动一：多平台 Skill 布局。选择 2-3 个垂直领域（推荐：营销/SEO、合规审计、数据分析），在 ClawHub、SkillsMP、Skills.sh 三个平台同时发布。利用 ClawHub Marketplace 刚发布（2026-03-24）的窗口期抢占先发位置。格式统一采用 Agent Skills 开放标准，确保跨平台兼容。

行动二：社区获客启动。在 Reddit (r/ClaudeCode、r/ClaudeAI) 和 Hacker News (Show HN) 发布 skill，强调解决的具体痛点。同时申请 awesome-openclaw-skills 收录以获取流量背书。

行动三：安全实践建立。对自己发布的所有 skill 使用 SkillFortify 或 skillcop 进行安全扫描，在 skill 描述中标注"已通过安全审计"作为差异化标签。

9.2 短期行动 (1-3 个月)

行动四：变现渠道搭建。在 Agent37 建立托管订阅渠道（源码保护+Stripe 集成），推出免费版+付费高级版的 Freemium 模式。目标：月收入 \$500-2,000。

行动五：内容营销矩阵。在 Medium 发布"如何通过 Skill 解决 XX 问题"系列技术博客，建立 SEO 长尾流量。在 YouTube 发布 skill 演示教程。目标：建立垂直领域专家形象。

行动六：企业需求验证。通过 LinkedIn 和行业社群接触 3-5 家目标企业，了解其 skill 管理和安全审计的真实需求，为下一阶段产品化做准备。

9.3 中期行动 (3-6 个月)

行动七：Micro-SaaS 产品化。将验证成功的 skill 打包为独立 SaaS 产品，建立 API 计费模式。采用"基础功能免费 + 高级功能按量"的混合定价。目标：月收入 \$5,000-10,000。

行动八：安全服务产品化（如选择安全赛道）。建立 skill 安全审计认证服务，目标客户为企业 IT 部门。定位："可信 skill 认证"第三方机构。

9.4 长期关注 (6-12 个月)

行动九：企业级 Skill 管理平台。如果企业需求验证成功，开发私有 skill 注册中心 + 权限管理 + 审计日志的完整解决方案。这是一个高壁垒、高天花板的方向。

行动十：生态合作伙伴计划。与 Anthropic、Vercel 等平台方建立合作关系，争取官方推荐或合作伙伴身份。关注 MCP Registry 的正式发布和 ClawHub Marketplace 的成长。

9.5 风险对冲建议

- 不要押注单一平台——多平台同时布局是必须的
- 不要过早追求 agent 经济——短期内聚焦人类驱动的技能生态更务实
- 不要忽视安全问题——在自己的技能中建立安全最佳实践，既是责任也是差异化
- 关注标准演进——Agent Skills 标准和 MCP 都在快速迭代，保持技术跟进

附录A: 信息引用页面

[1] awesome-openclaw-skills (VoltAgent). 2026-02.

[2] startupnews.fyi. <https://startupnews.fyi/2026/03/24/openclaw-unveils-clawhub-marketplace-draws-more-than-331000-stars-on-github/>. 2026-03.

[3] BuildMVPFast. <https://www.buildmvpfast.com/blog/agent-skills-npm-ai-package-manager-2026>. 2026-03.

[4] Skills.sh. <https://skills.sh>. 2026-03.

[5] modelcontextprotocol.io. <https://modelcontextprotocol.io/>. 2026-03.

[6] VoltAgent. 2026-02.

[7] GitHub Topics. 2026-03.

[8] The Prompt Index. <https://www.thepromptindex.com/how-to-use-ai-agent-skills-the-complete-guide.html>. 2026-03.

[9] edouerd (HN). 2026-02.

[10] agentskills.io. <https://agentskills.io>. 2026-03.

[11] code.claude.com. 2026-03.

[12] varunpratap369 (HN). 2026-02.

- [13] Snyk ToxicSkills Blog. <https://snyk.io/blog/toxicskills-malicious-ai-agent-skills-clawhub/>. 2026-02.
- [14] bennydog224 (HN). 2026-03.
- [15] ClaytheMachine (HN). 2026-02.
- [16] Anthropic. 2026.
- [17] InfoQ. 2026-01.
- [18] Claude Code Docs. <https://code.claude.com/docs/en/skills>. 2026.
- [19] MCP Roadmap. <https://blog.modelcontextprotocol.io/posts/2026-mcp-roadmap/>. 2026-03.
- [20] Context Studios. <https://www.contextstudios.ai/blog/mcp-ecosystem-in-2026-what-the-v127-release-actually-tells-us>. 2026-03.
- [21] Serenities AI. <https://serenitiesai.com/articles/agent-skills-guide-2026>. 2026-03.
- [22] bot_uid_life (HN). 2026-01.
- [23] abhinag (HN). 2026-01.
- [24] ArmaloAI (HN). 2026-03.
- [25] eftalyurtseven (HN). 2026-02.
- [26] keshav_1806 (HN). 2026-03.
- [27] CRN. <https://www.crn.com/news/ai/2026/claude-maker-anthropic-s-channel-strategy-takes-shape-5-things-to-know>. 2026-03.
- [28] AI Funding Tracker. 2026-02.
- [29] TrueFoundry. <https://www.truefoundry.com/blog/cursor-vs-github-copilot>. 2026-02.
- [30] AI Agents Directory. <https://aiagentsdirectory.com/blog/agent-ai-venture-funding-explodes-dollar28-billion-invested-in-h1-2025-as-autonomous-workplace-agents-reshape-industries>. 2025.
- [31] GitHub. 2026-03.

[32] austinbaggio (HN). 2025-12.

[33] jared_stewart (HN). 2026-02.

[34] OpenClawWay. <https://openclawway.com/blog/openclaw-make-money-guide/>. 2026-03.

[35] Medium. 2026-02.

[36] Reddit. 2025-12.

[37] Quartz. <https://qz.com/anthropic-claude-ai-business-revenue-pentagon-openai-chatgpt>. 2026-03.

[38] XDA. 2026-03.

[39] Tembo. <https://www.tembo.io/blog/coding-cli-tools-comparison>. 2026-02.

[40] windsor (HN). 2025-08.

[41] Superframeworks. <https://superframeworks.com/articles/openclaw-make-money-guide>. 2026-03.

[42] Agent37. 2026-01.

[43] egghead. 2026.

[44] McKinsey. <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/upgrading-software-business-models-to-thrive-in-the-ai-era>. 2025-09.

[45] Orb. 2025.

[46] Monetizely. <https://www.getmonetizely.com/blogs/the-2026-guide-to-saas-ai-and-agentic-pricing-models>. 2026-01.

[47] Bessemer. 2026-02.

[48] MCP Blog. 2025-09.

[49] alirezarezvani. 2026.

[50] anthropics (GitHub). 2026-03.

- [51] o-mega. <https://o-mega.ai/articles/the-anthropic-ecosystem-a-complete-guide-2026>. 2026.
- [52] 36kr. <https://eu.36kr.com/en/p/3647201530491399>. 2026.
- [53] Microsoft Developer Blog. <https://developer.microsoft.com/blog/awesome-github-copilot-just-got-a-website-and-a-learning-hub-and-plugins>. 2026-03.
- [54] OpenAI Developers. 2026.
- [55] Releasebot. 2026-03.
- [56] CNBC. <https://www.cnbc.com/2026/03/24/anthropic-claude-ai-agent-use-computer-finish-tasks.html>. 2026-03.
- [57] DEV Community. 2026-01.
- [58] Android Headlines. <https://www.androidheadlines.com/2026/03/anthropic-vs-openai-businesses-market-share-2026-analysis.html>. 2026-03.
- [59] itecsonline. 2026-02.
- [60] sci-tech-today. <https://www.sci-tech-today.com/news/claude-ai-digital-coworker-mac-integration/>. 2026-03.
- [61] openclaw (GitHub). 2026-03.
- [62] AI Funding Tracker. 2026.
- [63] Monetizely. <https://www.getmonetizely.com/blogs/the-2026-guide-to-saas-ai-and-agentic-pricing-models>. 2025.
- [64] Second Talent. <https://www.secondtalent.com/resources/top-ai-startups-that-raised-funding-in-november-2025/>. 2025-11.
- [65] sultanvaliyev (HN). 2026-03.

附录B: 引用媒体汇总

- 36kr. 2026.
- abhinag (HN). 2026-01.
- Agent37. 2026-01.

- [agentskills.io](#). 2026-03.
- [AI Agents Directory](#). 2025.
- [AI Funding Tracker](#). 2026, 2026-02.
- [alirezarezvani](#). 2026.
- [Android Headlines](#). 2026-03.
- [Anthropic](#). 2026.
- [anthropics \(GitHub\)](#). 2026-03.
- [ArmaloAI \(HN\)](#). 2026-03.
- [austinbaggio \(HN\)](#). 2025-12.
- [awesome-openclaw-skills \(VoltAgent\)](#). 2026-02.
- [bennydog224 \(HN\)](#). 2026-03.
- [Bessemer](#). 2026-02.
- [bot_uid_life \(HN\)](#). 2026-01.
- [BuildMVPFast](#). 2026-03.
- [Claude Code Docs](#). 2026.
- [ClaytheMachine \(HN\)](#). 2026-02.
- [CNBC](#). 2026-03.
- [code.claude.com](#). 2026-03.
- [Context Studios](#). 2026-03.
- [CRN](#). 2026-03.
- [DEV Community](#). 2026-01.
- [edouerd \(HN\)](#). 2026-02.
- [eftalyurtseven \(HN\)](#). 2026-02.
- [egghead](#). 2026.
- [GitHub](#). 2026-03.
- [GitHub Topics](#). 2026-03.
- [InfoQ](#). 2026-01.
- [itecsonline](#). 2026-02.
- [jared_stewart \(HN\)](#). 2026-02.
- [keshav_1806 \(HN\)](#). 2026-03.
- [McKinsey](#). 2025-09.

- MCP Blog. 2025-09.
- MCP Roadmap. 2026-03.
- Medium. 2026-02.
- Microsoft Developer Blog. 2026-03.
- modelcontextprotocol.io. 2026-03.
- Monetizely. 2025, 2026-01.
- o-mega. 2026.
- OpenAI Developers. 2026.
- openclaw (GitHub). 2026-03.
- OpenClawWay. 2026-03.
- Orb. 2025.
- Quartz. 2026-03.
- Reddit. 2025-12.
- Releasebot. 2026-03.
- sci-tech-today. 2026-03.
- Second Talent. 2025-11.
- Serenities AI. 2026-03.
- Skills.sh. 2026-03.
- Snyk ToxicSkills Blog. 2026-02.
- startupnews.fyi. 2026-03.
- sultanvaliyev (HN). 2026-03.
- Superframeworks. 2026-03.
- Tembo. 2026-02.
- The Prompt Index. 2026-03.
- TrueFoundry. 2026-02.
- varunpratap369 (HN). 2026-02.
- VoltAgent. 2026-02.
- windsor (HN). 2025-08.
- XDA. 2026-03.