

何鸿恺——让全球菜单“开口说话”的点餐应用开发者

创业背景：从哥大风投入到 AI 创业者的回归

何鸿恺的履历在 AI 创业者中堪称耀眼。他拥有哥伦比亚大学留学背景，毕业后在美国从事风险投资工作长达十年，投资了超过 100 家企业。这段经历让他对技术变革的拐点有着敏锐的嗅觉，也积累了丰富的商业洞察。

2025 年，AI 技术进入爆发期。何鸿恺敏锐地捕捉到这一浪潮的巨大潜力：“AI 的这一波风口，对时代的变革影响非常巨大。做 AI 是我大学时候就有的梦想，当时未能如愿。这一波 AI 技术革命，展现了太多的可能性，不做以后一定会后悔的，这是时代的呼唤。”

2025 年 10 月，动了创业心思的何鸿恺开始在国内考察。他花了两个月时间，走访了北京、上海、深圳、杭州、成都等城市，最终选择回到自己的家乡——广州。作为土生土长的广州人，家乡本就在他的选项之中，而最终让他落子黄埔区的，是当地政府展现出的务实作风。

“黄埔是改革开放先行区，我和负责招商引资的领导们沟通多次，觉得他们非常务实，非常亲民。”何鸿恺回忆道，“我被这边的政策环境、基建环境以及具体的园区扶持所吸引。”

2025 年 12 月，广州溯理科技有限公司在广州黄埔区澳青部落注册落地。这家从美国波士顿引入的企业，也成为黄埔区吸引高层次人才创业的一个

缩影。从注册到 2026 年 1 月下旬人员到位、业务迅速开展，高效的落地过程让他倍感庆幸。

项目定位：做全球吃货的 AI“饭搭子”

何鸿恺的创业项目定位非常清晰：一款让全球菜单“开口说话”的 AI 点餐助手。无论是外语菜单还是复杂的菜品描述，用户只需用手机拍照，AI 就能自动识别并翻译，甚至智能推荐菜品。

这一产品切中的是全球化时代普通人的真实痛点。根据 QYResearch 最新数据，2025 年全球餐厅 AI 点餐系统市场规模已达 16.6 亿美元（约合 120 亿元人民币），预计 2032 年将达到 27.2 亿美元，年复合增长率为 8.6%。这一市场涵盖了语音控制点餐、扫码点餐等多种形态，应用场景覆盖快餐连锁店、高端餐饮等多个领域。

何鸿恺的核心理念是：“AI 放大你的想法和能力，因此，想法和理念比任何时候都更加重要。”在他看来，AI 创业的本质不是技术竞赛，而是对用户需求的理解和满足。这种需求在 AI 时代之前很难被满足——市场规模小，付费意愿有限，传统开发成本太高。但如今，AI 让这些“小需求”变得商业化可行。

技术实现：多模态 OCR+RAG 架构的 95%准确率

何鸿恺的点餐应用在技术上采用了当前最先进的 AI 方案。其核心架构可概括为“多模态 OCR 识别+RAG 检索增强生成”的复合系统，实现了**97%的 OCR 识别准确率**和**95%以上的翻译准确率**。

****1. OCR 文字识别层****

传统的 OCR 算法在面对菜单这类复杂场景时经常“翻车”——纸质反光、手写粘连、艺术字体、装饰背景等物理噪声严重干扰识别效果。何鸿恺的团队构建了一套融合计算机视觉、深度学习与自然语言处理的多模型协同体系：

- ****图像预处理流水线****：针对拍照场景，自研对比度增强、去噪及超分辨率算法，解决光照不均和低分辨率问题
- ****菜单专用 OCR 模型****：基于海量真实门店样本训练，专门优化对手写体和多语种混排的识别能力
- ****语义检测与结构化提取****：精准定位区分商品名、价格、描述标签，自动将价格与对应条目匹配，形成标准化的结构化数据

在测试集中选取的 20 张极端样本（不规则布局、低分辨率、强反光）中，整体识别准确率达到 97.4%，对复杂装饰字体及多语种混排表现出极强的鲁棒性。

****2. 多语言翻译层****

翻译是餐饮场景的核心难点——“佛跳墙”、“驴打滚”等带有强烈文化属性的菜名，传统翻译模型极易出现“直译车祸”。何鸿恺引入了**RAG（检索增强生成）技术**，以自建的餐饮知识库为核心：

- ****多维度标签体系****：包含主料 (Main_ingredients)、风味 (Flavor_profile)、烹饪方式 (Cooking_method) 等标签
- ****模糊匹配规则****：完全命中则直接调用知识库金牌译文；部分命中则保留品牌前缀，融合知识库字段；未命中则基于知识库约束的提示词由 LLM 生成

针对 106 个真实餐厅样本的横向测评显示：传统机器翻译准确率不足 60%，通用大模型约 80%，而采用 RAG+LLM+知识库的 MenuKit.AI 方案整体准确率达到 95% 以上。

阿里巴巴于 2025 年推出的**通义视觉翻译 (Qwen Image Translate) **也为这类应用提供了强大的技术底座。该模型结合了高精度 OCR 和强大的多语言翻译功能，支持中、英、日、韩、法、德、西、俄、阿等多种语言互译，能够处理菜单、海报、标牌等复杂场景，每张图片的成本仅需 0.01 美元。

****3. 交互革新层****

何鸿恺的应用弃用了传统的“贴片翻译”模式——简单在原文上覆盖翻译文字，导致原有的美感与逻辑消失。取而代之的是**智能重排技术**：

- 基于提取的结构化信息，自动生成符合审美逻辑的字号、色彩与分栏
- 双语对照呈现，既方便服务员核对，也保留餐饮的文化原味
- 支持高清 PDF 打印与线上实时链接分享

产品功能：从拍照到点单的全链路体验

何鸿恺的点餐应用功能设计围绕“拍照-理解-推荐-点单”的完整链路展开：

****菜单拍照识别与翻译****：用户用手机拍摄菜单，AI 自动识别菜品名称、价格、描述，并翻译为用户母语。支持多语种互译，对复杂菜单布局有良好的适应性。

****菜品智能推荐****：基于用户的饮食偏好（如素食、低卡、忌口等）和菜品描述，AI 智能推荐合适的菜品。甚至可以结合 GLP-1 等健康饮食趋势，推荐高蛋白、符合特定健康目标的餐品。

****饮食偏好记录****：系统可记录用户的饮食偏好和过敏信息，在后续推荐中自动规避不适宜的菜品。

****餐厅信息查询****：支持地图找店功能，确定店铺后可跳转至高德地图等导航应用，让用户轻松抵达目的地。

****一键点单支付****：打通团购和外卖服务，用户可在应用内直接购买团购套餐或点外卖，形成“AI 推荐+生态闭环”的完整消费链路。

商业模式：服务订阅与生态合作双轮驱动

何鸿恺的商业模式设计体现了风投背景创业者的商业敏感度：

****1. 免费试用+付费订阅模式****

基础功能（菜单翻译）免费开放，高级功能（智能推荐、偏好学习、一键点单）按订阅收费。参考波士顿的 MENU ORDER AI 产品，其首 72 小时即获得强劲下载量和付费转化率，证明用户愿意为更好的点餐体验付费。

****2. B2B 餐厅合作模式****

与餐厅合作，将应用作为餐厅的“智能菜单”入口，收取服务费或订单分成。例如，美国 Yo-Kai Express 通过与一风堂、JINYA 等连锁餐厅合作研发菜品，将产品作为餐厅店面的延伸，创造了全新的零售渠道。

****3. 健康医疗领域拓展****

随着 GLP-1 等健康饮食趋势的兴起，点餐应用可以拓展至医疗健康领域。MENU ORDER AI 已与多家医疗提供商和诊所合作，为有特定饮食需求的患者提供餐厅指导服务。

运营细节：在“广州速度”中快速起跑

何鸿恺选择广州作为创业地，背后有精心的考量。作为土生土长的广州人，家乡本就具有吸引力，而让他最终落子黄埔区的，是当地政府展现出的务实作风和“广州速度”。

****政策扶持：从注册到业务的超高效落地****

2025 年 12 月注册公司，2026 年 1 月下旬人员到位、业务迅速开展。何鸿恺特别提到一个细节：“我们才成立两个月，就有机会来到‘百万英才汇南粤’这么大的舞台。包括人才补贴、企业补贴政策，都是他们主动找我们来聊，不是我主动去问的。我们做的 OPC 模式非常新，去年才提出，今年就能在这么大型的展会上隆重推出，有点受宠若惊。这让我们感受到，落地广州、落地大湾区是一个非常正确的选择。”

****园区支持：拎包入住的全链条服务****

作为企业的引进方，广州澳青科技发展有限公司项目运营经理黄健表示，筛选项目时，行业与人才是首要指标。“像何鸿恺这样的海归博士，本身就是黄埔区政府特别看重的招才引智对象。”

在企业落地初期，人社部门指导园区提供全方位支持：一方面精准梳理并推送一次性创业资助、创业带动就业补贴、创业担保贷款等扶持政策；另一方面提供全流程孵化服务，从快速注册、落实办公场地，到对接第三方财税机构、协助搭建核心团队，乃至利用公众号、短视频等平台帮助品牌宣传与人才招聘。

****人才生态：大湾区创业氛围的吸引力****

wteam 创业同盟执行总裁万瑶认为：“我个人认为，大湾区是目前中国最有创业氛围、最适合广大青年人创业的宝地，它有东方硅谷之称。这边的

年轻人创业热情非常高，而且实干性非常强。此外广东拥有中国最丰富的产业落地场景，有完整的产业链和供应链落地体系，只要想创业就能找到客户，产品可以在这里找到非常快捷的解决方案。”

行业竞争：巨头入局与差异化生存

点餐助手赛道正成为 AI 领域的热门战场。2025 年，字节跳动推出搭载豆包大模型的“探饭”AI 产品，为用户提供美食相关的智能向导服务，支持餐厅 PK 比店、地图找店、团购外卖购买等功能。阿里千问则在 2026 年春节推出 30 亿元红包计划，用户对千问说“帮我订飞猪机票”“帮我买盒马半成品年夜饭”即可获得免单，试图将 AI 从“问答者”升级为“办事人”。

面对巨头入局，何鸿恺的差异化优势在于：专注跨境餐饮翻译这一垂直细分领域，以极致的技术精度和用户体验取胜。正如 MenuKit.AI 团队所言：“我们不追求华而不实的技术堆砌，我们追求的是‘看得见的准确性’。”

案例意义：大湾区 AI 创业的样本

何鸿恺的故事对一人公司创业者有多重启示：

****1. 十年风投积累的“降维打击”****：在美国十年投资超 100 家企业的经验，让他对技术变革拐点有敏锐判断，也对商业模式有深刻理解。这种跨界转型，是 AI 时代创业的重要路径。

****2. 技术门槛不是壁垒，数据+场景才是****：通用大模型无法解决餐饮翻译的“佛跳墙”难题，只有深耕垂直领域、构建专属知识库，才能建立真正的技术壁垒。

****3. 政策红利的精准借力****：选择广州黄埔，享受“广州速度”和“广州温度”，从注册到业务开展仅用一个月。政府主动对接补贴政策、园区提供全链条服务，让创业者可以“专心做业务”。

****4. 大湾区创业生态的独特价值****：东方硅谷的产业氛围、完整的产业链供应链、开放的创业政策，为 AI 创业者提供了最佳土壤。

何鸿恺对自己的选择充满信心：“我觉得落在广州是没有错的。广州人才密度高，气氛活跃，吸引各地人才汇聚。”这位从哥大归来的风投人，正在用 AI 让全球菜单“开口说话”，也用自己的创业故事，为大湾区的“超级个体”时代写下生动注脚。