

小依——“实习女巫——”情绪记录 App 开发者

创业背景：从 AI 产品经理到女性创客的自我疗愈之旅

小依是深圳的一位女性创客，她身上有一种当下年轻人少有的特质——对自我成长的执着追问。在做 AI 产品经理之前，她经历过一段自我探索期，正是在那段日子里，她开始认真记录自己的情绪，试图理解那些来去无踪的感受。

“很多时候，我们其实并不知道自己为什么会不开心，”小依在一次分享中说道，“情绪来了又走了，但留下的痕迹被我们忽略。”这种对内心世界的敏感，让她意识到：被看见、被接纳，是当下很多人内心最需要的情感。

从最初测试版的 AI 聊天软件，到即将上线的精神疗愈型 App“实习女巫——”，她一个人包揽了从产品设计、功能开发到运营推广的所有流程。对她来说，这不仅是创业，更是一场自我疗愈的延伸。

项目定位：从 AI 陪伴到精神疗愈的转型

“实习女巫——”的定位非常独特——它不是传统的日记工具，也不是纯粹的情绪记录软件，而是一款精神疗愈型的情绪记录 App。小依希望通过和用户共创“魔法手账”的方式，用专属的情绪记录帮用户留下和世界互动的痕迹。

这个定位切中了当前 AI 心理健康赛道的一个重要趋势。根据行业观察，AI 心理健康产品大致可以分为两类：一类主打专业心理学，强调工具属性

或 AI 心理咨询；另一类则是以心理学为基础，但更注重“娱乐+心理成长”的融合。小依的产品更接近后者——她不想做一个冷冰冰的诊断工具，而想创造一个温暖的、能与用户共同成长的“精神陪伴者”。

她的核心理念是：“被看见、被接纳是当下很多人内心最需要的情感。”这与 Rosebud 等海外成功产品的思路不谋而合——Rosebud 的创始人认为，AI 日记应用的核心不是记录，而是帮助用户深入理解自己、实现自我成长。Rosebud 自推出以来已累计 5 亿字书写、超过 8000 万用户，证明了这一赛道的巨大潜力。

技术实现：一人完成的全链路 AI 产品开发

小依的技术实现路径体现了 AI 时代“一人公司”的独特优势。她利用 AI 工具完成了产品设计、开发和运营的全流程：

****AI 辅助产品设计****：借助 AI 生成工具完成 UI 设计和交互原型，快速迭代产品形态。她不需要雇佣设计师，AI 就是她的“设计助理”。

****AI 情感分析能力****：产品核心功能依托自然语言处理（NLP）技术，能够分析用户日记中的情感倾向和情绪变化。这类技术目前已相当成熟——多模态情绪识别系统可以通过文本、语音、面部表情等多维度数据，准确识别用户的情绪状态。对于小依来说，她只需要调用相关 API，就能让产品“听懂”用户的情绪。

****AI 对话生成****: 产品中的 AI 助手能够基于用户情绪状态生成共情式回应。

这和 TalkThru 的技术思路类似——结合情绪检测模型和共情式回复生成器，确保每一次互动都能真正“理解”用户的感受。

****一人兼多角****: 作为唯一的开发者，小依同时承担了产品经理、UI 设计师、前端开发、后端开发、客服运营等多个角色。AI 工具让这种“一人军团”模式成为可能——她不需要雇佣团队，AI 就是她的免费员工。

产品功能：从记录到疗愈的完整闭环

“实习女巫——”围绕“魔法手账”的概念，设计了多个功能模块：

****情绪记录手账****: 用户可以用文字、语音或图片记录每日情绪状态。与传统的日记不同，它更像一个“魔法手账”——用户可以自定义记录风格，添加魔法元素，让记录本身成为一种疗愈仪式。

****情感分析****: AI 会分析用户记录的情绪内容，生成情绪趋势图和洞察报告。系统能够识别出用户的高频情绪词、情绪波动规律，甚至预测潜在的情绪低谷期。这与 Rosebud 的“长期记忆模式”有异曲同工之妙——通过积累用户的情绪数据，AI 能够建立长期的行为模式认知，提供更个性化的反馈。

****用户共创内容****: 用户可以创建自己的“魔法咒语”，与社区分享。这种轻社交的设计，既满足了用户的表达欲，又不会造成社交压力。正如 Nephola

创始人 Chloe 所说，心理健康产品的核心不是强迫社交，而是“用浅显、易理解的方式切入，帮助用户实现自我探索”。

****冥想与疗愈内容****：产品还提供冥想引导、正念练习等疗愈内容，帮助用户在记录之外找到情绪调节的出口。

商业模式：探索中的变现路径

目前，“实习女巫——”尚未明确变现方式。小依坦言，这是她面临的现实难题之一。

她面临的选择可以参考 Rosebud 的模式——Rosebud 采用订阅制，12.99 美元/月或 107.99 美元/年，免费版支持基础功能，付费版提供长期记忆、通话模式、每周报告、个性化推荐等深度功能。这种模式既保证了产品的可持续性，又不会将用户挡在门外。

另一种可能的方向是与心理健康机构合作，提供用户数据洞察服务（在隐私合规的前提下），帮助企业或机构了解人群情绪趋势。正如阿里云开发者社区的文章所述，多模态心理风险预警系统可以作为“7×24 小时在线的第一道防线”，帮助早期发现风险、及时干预。

小依对此的态度很务实：“正因为只有一个人，有时候会担心自己决策是不是错了。精力有限、抗风险能力弱，是我实际面对的问题。但我相信，把服务做好了，变现是水到渠成的事。”

运营细节：一人公司的孤独与自由

作为一人公司，小依的日常运营充满了挑战 and 自由：

****精力管理****：一个人包揽所有环节，她需要在产品开发、用户反馈、内容运营、市场推广之间找到平衡。“精力有限，有时候会担心自己决策是不是错了，”她坦言，“但一个人的灵活，也是大公司没有的优势。”

****用户陪伴****：她把自己定位为用户“从零到一的成长伙伴”，会在社交媒体上与用户互动，倾听他们的使用感受和需求。这种直接的连接，让她能第一时间了解用户的真实痛点。

****产品迭代****：她采用“小步快跑”的迭代方式，根据用户反馈快速调整产品方向。这是“实习女巫——”从最初测试版到即将上线的新版本不断进化的动力。

****情绪共鸣****：小依相信，好的产品来自真实的共情。她自己的情绪记录习惯，让产品设计充满了“同理心”——她知道用户需要什么样的回应，因为那也是她自己曾经需要的。

对创业者的启示

小依的故事对想要尝试一人公司创业的普通人有多重启发：

****1. 从自己的痛点出发，做真正有共鸣的产品****：小依的创业源于自己曾经的需求——被看见、被接纳。这种真实的情感共鸣，往往能转化为产品的独特价值。

****2. 善用 AI 工具，一个人就是一支团队**：**AI 让非技术背景的创业者也能开发出高质量的产品。小依不是程序员，但她用 AI 工具完成了产品的全流程开发。

****3. 心理健康赛道大有可为**：**Rosebud、TalkThru 等产品的成功证明，AI 心理健康是一条真实存在的赛道。用户愿意为“被理解”付费，愿意为“成长”买单。

****4. 但也要保持清醒：AI 不是万能药**：**Nephola 创始人 Chloe 指出，心理健康 App 并不适合直接“游戏化”，AI 聊天也不是情绪承接的最佳方案。小依的产品不追求让用户“上瘾”，而是追求让用户“成长”，这正是她与众不同的地方。

****5. 一个人的灵活，是最大的优势**：**大公司做心理健康产品，要考虑数据隐私、伦理合规、商业模式等复杂问题。一个人创业，可以快速验证想法、随时调整方向，试错成本极低。

正如小依所说：“未来，可能是一个人指挥一群 AI Agent 干活。只要你有想法、敢行动，个人创业真的能打开无限可能。”

在 AI 心理健康的浪潮中，小依和她的“实习女巫一一”正像一个小小的“心灵哨兵”，用科技的力量守护着每一个需要被看见的灵魂。