

廖星然——16 岁深圳少年创办 AI 升学顾问“一人公司”

创业背景：一次“错误”的职业测评点燃的火花

廖星然是深圳爱文学校的一名 16 岁高中生。他的创业源于一次真实的自我探索经历。他曾在一个知名平台上完成了一套职业测评问卷，认真回答所有问题后，系统给出的结果却是“电气工程”。这与他一直热爱的 AI 领域毫无关联。带着困惑，他发现身边不少同学也遇到过类似情况，这让他意识到：**传统的职业测评工具可能是“失灵”的**。一个想法就此萌芽——能否用编程，打造一款真正个性化的 AI 测评工具？

项目定位：普及智慧的 AI 升学顾问

廖星然将想法付诸实践，创立了“一人公司”，并开发出**CAPISA（凯普智）AI 升学顾问平台**。平台名称寓意深刻：“凯”代表成功与凯旋，“普智”则指向“**普及智慧**”。其定位是：以极低的成本，帮助高中生（未来可扩展至高考志愿填报家庭）进行科学的**择校规划**和**职业方向探索**，打破高价定制升学方案的信息壁垒。

技术实现：用 AI 模型实现个性化分析

廖星然利用 AI 模型的数据处理和自然语言理解能力，构建了 CAPISA 的核心逻辑。用户通过与平台交互，提供自身兴趣、能力、学术表现等实际信息后，AI 能进行分析和匹配，而不是像传统测评那样给出笼统、固定的标签。他制作出演示程序后亲自测试，对结果非常满意，随即分享给同学收集反馈，并持续迭代。

产品功能：生成个性化升学与职业报告

CAPISA 的核心功能是输出一份**高度定制化的报告**，内容至少包含：

- * **职业方向推荐**：基于用户特质，推荐适配的领域。
- * **能力匹配度分析**：评估用户当前能力与目标方向的差距。
- * **发展路径建议**：提供具体的课程选择、课外活动、技能提升等建议。

廖星然发现，市面上的全套定制升学方案价格惊人，而他希望用技术让每个学生都能负担得起这样的指导。

商业模式：以技术产品实现普惠

CAPISA 目前定位为一款**技术驱动的产品**，通过为用户提供有价值的测评和规划服务来实现价值。它的潜在商业模式可以是：免费的基础测评+付费的深度报告或增值服务。其核心优势在于**极低的边际成本**——一旦平台开发完成，服务额外用户的成本近乎为零，这正是“一人公司”借助 AI 实现规模效应的典型特征。

运营细节：热爱驱动的极致投入与成长

- * **极致的投入**：为了打磨产品，整个暑假廖星然把自己关在房间里搭网站，每天工作**14 到 16 个小时**，经常凌晨两点还在敲代码。这种投入并非外界所想的“内卷”，而是源于内心真正的热爱。
- * **快速验证迭代**：他从初代职业测评程序开始，就主动分享给同学，快速获取真实用户的反馈并进行优化。

* **学术与行业认可**：2025 年 9 月，他登上了第五届教育技术国际会议（ICET）的讲台，分享自己的项目，获得了专业领域的认可。近期，他的新项目还在 RUCKUS 创新行动中获得“最佳技术实现奖”。

* **寻找同路人**：对廖星而言，创业不仅是实现想法，更是“寻找与自己有着相同梦想、同样野心和同等能力的人”的路径。

这个案例生动地展示了新一代“超级个体”的崛起：一位 16 岁少年，从自身困惑出发，利用 AI 技术开发出解决真实问题的产品，并以一人公司的形态高效运作。他的故事印证了，在 AI 时代，**想象力和热爱**可以成为最核心的创业动力。