

张某一—职高毕业、5 个月上线 120 款 APP 的“批量生产”模式

创业背景：从测绘工人到 AI“量产者”的逆袭之路

张三，1997 年出生于杭州，职高毕业，是一位典型的草根创业者。他的职业经历颇为丰富：毕业后先做了 5 年测绘工作，每天跟着师傅跑工地；随后进入杭州一家五星级酒店，从事传统软件架构师工作；通过自学技术，后来成为一家物联网公司的软硬件负责人，最后进入电力相关企业。

2024 年，张三做了一个大胆的决定——辞职创业。这个决定源于他对 AI 技术发展的敏锐观察。当时，各大模型的识图能力和多模态能力有了质的飞跃，特别是 OpenAI o3/o4-mini 上线后，大模型从“看图识字”升级到“看图思考”，复杂场景识别和视觉推理能力全面突破。张三意识到，AI 不再是简单的辅助工具，而可以成为真正的“创业合伙人”。

2026 年 3 月，他在杭州上城区“中国数谷·未来数智港”注册了自己的第一家公司——一家典型的“一人公司”。

项目定位：全球利基市场的“需求猎人”

张三的产品模式极其独特：他面向海外市场，批量生产各类垂直细分领域的工具类 App。这些 App 瞄准的是那些“有人需要、但还没人做”的应用缺口——从美国的建筑行业工具，到西班牙水资源紧张地区的耗水监测应用，再到新加坡的工程管理软件。

他的产品哲学是：不关心哪个 App 赚钱，不关心用户是谁，甚至不关心 App 里有什么内容。“我们做了一大堆 App，里面到底有啥，我们也不知道，也不想知道。”这套看似“佛系”的逻辑，背后是极致的效率思维——只要一个账号还活着，它就能源源不断产生收益。

技术实现：5%人力+95%AI 的“数字流水线”

张三的技术实现方式彻底颠覆了传统软件开发模式。他搭建了一套自己的开源方案——Claude code，将 AI 做成了一条完整的流水线。

****工作流程如下：****

1. ****AI 市场调研****：让 AI 满世界扫描不同国家、不同行业的需求，自动抓取应用商店评论、论坛讨论、行业痛点，找出市场空白。
2. ****AI 需求转化****：将挖掘出的需求转化为功能清单，交给 AI 去写代码。
3. ****AI 代码生成****：利用大模型自动生成完整 App 代码。这套流程被张三打磨得极度高效——一个完全没有编程基础的小伙伴，40 多分钟就能搞定一个 App。
4. ****验收上架****：第二天一早醒来，一个可以直接上架的 App 已经躺在电脑里。张三只需花不到一小时时间进行验收和上架。

“我们整个链路里面只有 5% 的人力时间，其他全部交给电脑，24 小时工作。”张三这样描述他的“数字工厂”。

产品功能：量产 App 与精品“康心伴”的双轨并行

张三的产品矩阵分为两类：一是流水线生产的批量 App，二是他亲手打磨的精品应用。

****批量 App****覆盖各种垂直细分领域，功能简洁、定位精准，主要满足海外用户的特定工具需求。这些 App 的共同特点是：解决一个具体的、真实存在的问题。

****精品应用“康心伴”****：这是张三不按流水线生产、自己一点一点磨出来的健康应用，在海外技术圈小火了一把。

“康心伴”的定位是个人“医疗的记忆体”。张三发现，人在就诊时记忆是零碎的，经常无法向医生完整表述病情——某个部位的疼痛发生的具体时间，结节大小变化等，在短短几分钟的就诊时间里，容易导致医生获取信息不全发生误诊。

“康心伴”的功能包括：

- ****医疗数据整理****：用户扔进去一张 B 超单，它自动把结节尺寸、检查日期、历史变化整理成时间线
- ****症状记录****：今天肚子痛，用语音描述，它帮你记录、整理
- ****个性化生活建议****：根据患者的血常规微量元素结果定制饮食方案，根据钙含量数据判断能否进行力量训练

张三希望通过这款应用实现一个愿景：“无论你走到哪里，你的健康数据都掌握在自己手中，而不是散落在不同的医院、不同的系统中。”

商业模式：99 美元哲学与“收菜”逻辑

张三的商业模式极为简洁，他自己总结为“99 美元哲学”。

苹果开发者账号一年要交 99 美元。张三的目标很简单：一年内赚回这 99 美元就行。“赚回来了，剩下的就是收益。第二年我就零成本运营了，自己玩。”

从 2024 年 8 月到 12 月，他上线了 120 多个 App，其中 90% 拥有付费用户，大部分集中在海外市场。去年，他已经有了“20 多个 99 美元”的收入。

“我有 150 个 App 放在那，不干了，它仍然在产生收益。那我为什么要去在意它到底有多少呢？”这是他的“量产哲学”。

运营细节：每天 1 小时工作，主业是“玩”

张三现在的日常运营极其轻松，他自称“主业是玩”。

****每日工作流程**：**

- 早上起来敲个回车，看看 AI 跑出了什么新 App
- 花不到一小时对生成的 App 进行验收和测试，符合要求的上架到 iOS
- 下午逛逛技术社区，回复海外技术社区的广播式邮件，以及技术博客约稿

- 晚上可能再敲个回车，让 AI 做点别的事

最近他在玩视频，目标是让 AI 能够稳定量产 30 秒左右的短视频，然后投放到抖音、快手等平台。“做 App 没意义了，进入另外一个赛道了。”

张三现在入驻在杭州上城“中国数谷·未来数智港”。这里被称为“一人公司密度超高的地方”，提供 6 个月免费工位、政策速配、融资对接等服务。虽然他坦言“其实可以不要办公位，可以住在任何一个地方”，但选择来这里，是因为“这里有一群和他一样的人”。

****社区支持****：彭埠街道、杭州东站枢纽管委会和杭州城投资产集团牵头，联合拥有超 900 万全球用户的 WaytoAGI 开源社区打造“青聚枢纽”AGI 青创共同体，每月发布 AGI 场景需求清单，以“揭榜挂帅”的方式连接技术与市场。

张三说：“我们相信，就在这个世界上，如果 iOS 市场只有一个 App，那我再做一个，大家就五五分。我做 10 个，我就占据了 10/11 的被曝光概率。”