

Maor Shlomo——31 岁程序员用副业做出 8000 万美元“Vibe Coding”平台

人物背景：从福布斯精英到“一人公司”创始人

Maor Shlomo 是一位以色列程序员和连续创业者。24 岁时，他就创立了数据分析公司 Explorium，这家公司后来发展到 100 多名员工，并获得约 1.25 亿美元的投资（主要来自 Insight Partners）。26 岁时，他凭借在数据领域的成就入选福布斯“30 位 30 岁以下精英”（2020 年）。

2023 年，Shlomo 离开了自己创办的公司，加入以色列国防军预备役服役一年。这段经历让他有机会重新思考自己的方向。服役结束后，他没有急于开始下一个大项目，而是回到家中，开始尝试一些“小玩意”。Shlomo 并非纯粹的计算机背景出身，他是后来才自学编程的。而正是这个“自学成才”的背景，让他对降低编程门槛有着天然的敏感。

2025 年 1 月，Shlomo 开始了一个副业实验：他想看看能否用 AI 做出一个平台，让完全不懂编程的人也能构建完整的软件系统。他没有团队、没有融资、没有办公室，一个人在家里开始了这场“登月式实验”。

项目定位：让每个人都能“用直觉编程”

Base44 的定位极其简洁而激进：“让每一个人，无论是否具备编程能力，都能构建完整的软件系统”。它是一个“vibe coding”平台——这个新兴概

念由 OpenAI 联合创始人 Andrej Karpathy 在 2025 年 2 月正式提出，指的是通过直觉和氛围来编程，而不是通过严格的代码编写。

与传统的“无代码”平台不同，Base44 不是让用户拖拽组件，而是让用户用自然语言描述需求，AI 直接生成完整的、可部署的应用。用户不再需要关心前端框架、后端数据库、身份认证、服务器部署等技术细节——Base44 把这一切都封装在背后。

Shlomo 将 Base44 定位为“一体化的应用锻造厂”：每个用 Base44 生成的应用都自带数据库、存储层、身份认证、分析功能和多种集成。用户无需登录就可以一站式创建并部署应用到自有定制域名，无需跳转到 Vercel、Netlify 等外部服务。

技术实现：用最先进的模型降低成本和错误率

Base44 的技术架构体现了 Shlomo 对成本和效率的极致追求：

****模型选型****：初期 Shlomo 曾尝试使用 OpenAI 的 API，但发现成本过高。他转而通过 AWS 平台接入 Anthropic 的 Claude 大模型，同时支持 Google 的 Gemini 等多模型并行。他认为：“部署最先进的模型→犯更少的错→带来更低的成本→更高的利润”是正反馈循环。

****成本控制****：在 Base44 的支出结构中，大模型调用费用一度占到总支出的 89%。Shlomo 通过多种方式优化：增加默认缓存时间（如从 5 分钟增

加到 1 小时)、让模型一次搞定任务减少调用次数、精细化管理 Token 消耗。

****全栈一体化****: Base44 的核心技术突破在于“一体化”架构。它不仅仅是生成前端代码,而是自动配置完整的后端基础设施:数据库、认证系统、存储层、邮件服务、Stripe 支付集成等。用户生成的应用直接具备生产环境所需的全部组件。

****极致迭代速度****: Shlomo 保持着惊人的发布节奏——每天把新代码上线到生产环境的次数高达 13 次,每次部署平均仅花费 7 分钟。这种“小频快跑”的持续更新,让产品在极短时间内快速迭代。

产品功能: 从对话到部署的全链路体验

Base44 的功能设计围绕一个核心理念: 让用户只负责“说什么”,剩下的都交给 AI。主要功能包括:

****对话式构建****: 用户用自然语言描述应用需求(如“创建一个员工目录应用,有身份验证、角色权限、搜索功能,并能添加员工”),AI 自动生成完整应用。

****内置基础设施****: 每个应用自动获得数据库、文件存储、邮件系统、用户认证、支付集成(Stripe)、API 接口等。

****自定义域名****: 支持一键绑定自有域名,SSL 自动管理。

****版本控制与协作****：内置版本历史，支持团队协作。

****GitHub 集成****：允许用户导出代码到 GitHub 进行二次开发。

****安全扫描****：内置安全检测功能，可识别暴露的 API 密钥、不安全的后端用法等。

定价方面，Base44 采用信用额度制[citation][citation2]：

- 免费版：每月 25 条消息额度、500 次集成调用
- 起航版：20 美元/月，100 条消息、2000 次集成调用
- 构建者版：50 美元/月，250 条消息、10000 次集成调用

商业模式：零融资下的有机增长

Shlomo 从一开始就选择了完全与众不同的路径：不融资、不雇人、靠口碑增长。

****用户增长****：Base44 上线首月即突破 1 万用户，六个月累计用户数达 25 万。增长几乎全靠口碑传播——Shlomo 在 X（原 Twitter）和领英上全程记录 Base44 从副业构想到盈利产品的全过程，吸引了大量开发者和投资人关注。

****盈利表现****：上线两个月后，Base44 开始盈利。2025 年 5 月，成立仅半年的 Base44 单月净利润达到 18.9 万美元（约合 137 万元人民币）。

这一数字是在包含大量大模型调用费用的前提下实现的。

****客户构成****：Base44 已与 eToro、Similarweb 等以色列本土知名科技公司达成合作，同时也吸引了超过 40,000 名全球独立开发者。

运营细节：一个人跑通全流程的 180 天

****一人公司的高强度运作****：作为唯一创始人，Shlomo 早期负责所有事务——从销售到工程，从客户支持到市场推广。他回忆说，早期每天要睡两三个小时就要醒来一次，确认平台还在正常运行。

****与 Wix 的三次会面****：2025 年 5 月，当 Base44 开始产生稳定收入后，几乎以色列所有 VC 都找上门来。Shlomo 选择了另一种路径——他与 Wix 联合创始人兼 CEO Avishai Abrahami 在 Abrahami 家中进行了三次深度对话。第一次会面时，Abrahami 先教他如何在后院烤和牛牛排，然后两人边吃边聊 Base44 的未来。

****三种路径的抉择****：在 Abrahami 家中，他们系统探讨了三种可能：继续独立发展、接受融资扩大规模、出售公司。Shlomo 意识到：“行业变化太快了，要真正抓住这个机会、成为品类的领导者之一，Wix 和 Base44 需要联合起来。”

****收购细节****：2025 年 6 月，成立仅 4 个月的 Base44 被 Wix 以 8000 万美元现金收购。Shlomo 在交易前一个月开始组建团队，最终凑齐了 8 名他认识多年的工程师。他在交易中为团队留出了 2500 万美元的留任奖金（约合 1.8 亿元人民币）。

****收购后的变化****：Shlomo 继续负责 Base44 的产品运营，但不再需要亲自处理客服和市场工作。他坚持让团队保持“小频快跑”的文化：每天只开 30 分钟的站会，其余时间专注开发和交付。他仍然把 20%到 30%的时间用于测试 AI 基础设施。

****对创业者的建议****：Shlomo 认为，保持精简、尽可能地依靠技术而不是雇佣员工是关键。同时，他也强调“小团队的优势是移动更快”，即使拥有更多资源后，他依然坚持这一原则。

案例意义：AI 时代“一人独角兽”的具象参照

Base44 的故事之所以震撼，不仅因为它的财务回报，更因为它展现了 AI 时代创业逻辑的根本转变：

****一个人可以抵一支军队****：Shlomo 用半年时间，在没有外部融资的情况下，从零打造出 25 万用户、月利润近 20 万美元的产品，最终以 8000 万美元被收购。

****“用技术替代员工”成为可能****：Base44 的运营逻辑是“能用技术解决的就绝不招人”。模型调用费用占据了主要成本，但换来了极高的效率和极低的人力成本。

****哈佛商学院收录为案例****：Shlomo 的故事引起了哈佛商学院的关注。Jeffrey J. Bussgang、Tom Quinn 和 Shira Amit 三位教授联合撰写了案例《Base44: A One-Person AI Company Picks a Path》，收录于哈佛商学

院案例库。该案例记录了 Shlomo 与 Wix CEO 的对话，探讨他是否应该融资、出售公司，还是走一条不同的道路。

****对 Wix 的战略价值****：对 Wix 而言，此次收购是其从“零代码建站平台”迈向“AI 驱动的全功能软件生成平台”的关键一步。相比之下，OpenAI 在 2024 年以 30 亿美元收购的 Windsurf（同样是一家 AI 生成前后端应用的平台），成立时间为 2021 年。Wix 以三十分之一的成本“抄底”了同类赛道的新锐力量。

正如 TechCrunch 所评论的：“Base44 未必可以复制，但在 AI 日益强大的当下，那些过去看起来不切实际的故事，也可能正在某处发生。”