

从宿舍洗衣机痛点起步 组建三人创业团队

大三小伙张嘉杰:出发就是意义本身

国庆前夕,鞋小护校园洗护门店里,张嘉杰蹲在成堆待处理的衣物和球鞋之间,忙着把学生送来的外套、运动鞋分拣归类,时不时还要拿起手机回复客户发来的咨询消息。

温州小伙张嘉杰,是浙江万里学院创业管理专业的大三学生。他一边完成大学课业,一边携手高中挚友组建三人创业团队,从宿舍楼下共享洗衣机的生活痛点切入,自主钻研AI技术,走出了一条属于大学生的创业之路。

□现代金报 | 甬派
记者 沈嘉宁 通讯员 施冰洁



张嘉杰与伙伴们在洗护工厂。受访者供图

A 从小耳濡目染,心中早早埋下创业种子

从小生长在经商家庭,张嘉杰常常跟着父母参加各类应酬与商务洽谈。孩童时期的他虽懵懂调皮,却在耳濡目染之中读懂一个朴素道理:做生意,本质是交朋友,核心在于信任。这份来自家庭的熏陶,悄悄在他心底种下创业的种子。

由于高考发挥不佳,张嘉杰几经权衡,通过“三位一体”招生进入浙江万里学院,选择了自己感兴趣的

创业管理专业。“高中时就和好朋友约好,未来要一起做点事情。”怀揣这份约定,他开启了大学生活。

刚踏入大学校园,张嘉杰对创业的理解十分简单:挖掘一个好点子,拥有一款不错的产品,就能够把生意做起来。大一整整一年,他四处观察市场,搜寻各种潜在机会,脑海中冒出不少想法,却迟迟不敢迈出实质性一步,“一想到要

投入时间、金钱成本,对未知风险的顾虑,总让我陷入纠结”。

在上一大尾声的一次课堂上,老师的一句话点醒了徘徊不前的张嘉杰。“出发就是意义本身。”这句话,成为他往后创业路上不断自省的信条。张嘉杰对此深有感悟:“想法只停留在脑海,永远都是虚无。勇敢迈出第一步,无论成败,成长都已经握在自己手中。”

D 最小成本试错
在不确定性里迭代成长

一路创业实战,张嘉杰完成脱胎换骨的蜕变。

创业之初,他信奉“产品好就一定赚钱”,如今,他学会了分清真痛点与伪需求。“就拿电动牙刷来说,把牙齿清洁干净是真痛点,电动只是附加体验,属于伪需求。”他认为,创业不是拿着产品四处推销,而是挖掘用户愿意付费解决的真实痛点,小范围测试验证,确认方向可行,再投入资源迭代打磨产品。

心态上,他慢慢接纳创业与生俱来的不确定性。从前做事执着于对等的回报,期待付出多少就收获多少。如今的他坚持用最小成本试错,不必追求产品一开始尽善尽美,先跑通方向,再持续迭代。“完美交给迭代,先要验证方向。”他说。

谈及未来,张嘉杰有着清晰的规划。他们希望把这套AI工具与实战经验向外输出,开展AI培训,赋能更多大学生。哪怕孤身一人,借助AI这个杠杆,同样可以独立完成业务交付,发展副业,开启属于自己的创业尝试。

回望来路,“出发就是意义本身”这句话依旧振聋发聩。张嘉杰的创业,并非一蹴而就。一群在校大学生,从宿舍楼洗衣机的小小烦恼出发,不惧试错,借AI的力量,把脑海中的构想一点点变为现实。创业未必开局光芒万丈,但迈开脚步的那一刻,成长与价值已然发生。

B 捕捉校园洗护痛点,从零开启创业

宿舍楼内的共享洗衣机,是张嘉杰创业故事的起点。

“集体住宿环境下,多个人共用一台洗衣机,衣物混杂清洗易滋生细菌,带来交叉污染。”张嘉杰这样解释创业的初衷,“不少同学的贴身衣物只能费力手洗,比较昂贵的鞋子、特殊面料的服饰更是找不到合适的洗护渠道。”他敏锐捕捉到这一普遍的校园难题,校园洗护项目的构想就此萌生。

大二上学期,张嘉杰主动出击,四处寻找洗护行业的合作资源。“我曾经在一些招聘平台上投过简历,但用人单位得知我是在校学生,大多委婉拒绝。”张嘉杰说。

转机发生在一次分享课,学校邀请企业家到校分享创业故事。讲座结束,凭着敢闯敢拼的劲头,张嘉杰主动上前与企业家交流。“当

时企业方已经把鞋小护做到‘从0到1’,但在高校板块线上运营方面,收效还是比较一般的。”张嘉杰说。

他毫无保留地讲出自己的运营思路与校园资源。一周之后,他收到前往工厂面谈的邀约。一份完整翔实的运营方案递交上去,张嘉杰得到了对方的认可。2025年12月24日,张嘉杰正式入局鞋小护项目。

在那之后的两个月,线下门店收衣、分拣打包、客服接待,大大小小的实务他都亲力亲为。同时,他还操盘线上运营,帮助平台新增了三四千个高校会员。

“校园商业有着独有的生态,不能照搬社会公域流量打法。”张嘉杰介绍道,“获客”成为摆在团队面前最大的难关。他带

着团队摸索接地气的拓客路径:联动足球社团,赛事结束送出洗护优惠券,让学生亲身感受服务;开学季联动联通校园卡,办卡附赠洗护福利,触达新生群体。

但纯人力模式的短板很快暴露。社团合作、线下地推消耗大量经费,一旦线下开拓停下,流量便随之中断。学生一届届毕业离开,每一个新学年,都要重新开发新生客户。对张嘉杰来说,更棘手的是客服难题,“学生经常深夜发来洗护咨询,但人工无法全天候值守,消息响应不及时就可能流失客户”。

团队最初计划付费外包AI客服服务,合作却因种种原因没能落地。张嘉杰下定决心:“外包行不通,那就我们自己开发。”

C 学生团队自研AI工具,用技术破解运营困局

核心团队一共三人,都是高中便相约创业的好友。张嘉杰担任CEO,负责客户对接与销售,另外两位伙伴分别负责运营和技术开发。今年5月,这支学生团队正式开启自研AI工具的道路。

“很喜欢做AI原型,特别有成就感。”团队里负责技术的伙伴任佳俊说,“但打磨细节是一个很容易卡住的过程。改完一个地方,另一个地方就会因此崩溃,修好崩溃的地方,又会有新的问题出现。”任佳俊用“牵一发而动全身”来描述这种情况。

AI的入局,改写了鞋小护的运营模式。

AI内容矩阵同时运营抖音、视频号、小红书、公众号多个平台,上传素材后自动剪辑、生成脚本文案,源源不断输出内容引流。自研微信AI客服实现24小时在线,深夜也能及时应答学生咨询、查单、售后。“它不仅识别文字,还可以读懂语音、图片,甚至还能识别到错别字。”张嘉杰说,“一秒钟内,它能同时接待数十位客户。”

以往采用人工跟进私域,一人同一时间只能对接寥寥数人。而AI介入后,可以全覆盖全部客户,不会疲惫,也不存在情绪波动。“大量重复性工作交给AI承

接,人力成本大幅压缩,业务不再完全依附线下地推。”张嘉杰说。

七、八月份,鞋小护小程序开启内测,9月10日左右正式上线,落地浙江万里学院、浙大宁波理工学院、宁波财经学院三所高校。项目也有实体线下门店,学生足不出寝室,线上即可下单。“服务覆盖普通衣物洗护、鞋履养护、贵重衣物护理,还提供寒暑假被褥、鞋子寄存服务,快递代拿功能也正在开发。”张嘉杰介绍道。

今年8月,鞋小护拿下OPC创业大赛第三名,这份荣誉,既是对前期付出的肯定,也化作沉甸甸的动力,推动团队继续向前。



鞋小护小程序界面。