

“死了么”创始人想让技术守护每个人的日常生活

将“手动打卡” 拓展为“全链路守护”

3人兼职团队、用时一个月、仅1500元的研发成本，却撬动了近亿元估值。“死了么”这款自诞生起就充满话题性的App，让创始人吕功琛的工作、生活在短短几个月内发生了翻天覆地的变化。

从一夜爆红到应用遭下架，再到被原公司“劝退”，吕功琛从“打工人”变成了全职创业者，并选择将创办的公司落户在了杭州上城区。



业余试水的无心之作

戳中千万年轻人的隐秘焦虑

“最初就是我和小伙伴们下班后利用业余时间做的一次尝试，压根没想过会火到海外。”谈及“死了么”App的诞生，吕功琛笑着坦言，这款爆红的产品，精力投入确实并没有那么多。

“也有尝试做家庭安全赛道的应用，但没火。”吕功琛透露，由于三人是远程协作，有时难免会发生争执，冷静思考后他选择放低姿态去沟通，后期项目推进也越发顺利。

作为一款轻量级的应用，“死了么”背后却是当代年轻人的安全焦虑。“独居群体的安全需求一直被忽视，却真实存

在，他们需要被看见。”凭借这份对需求的精准捕捉，“死了么”依托社交平台的病毒式传播一夜出圈，36小时登顶付费榜，后台数据曲线陡峭飙升，估值更达到近亿元。

对于天价的市值估值，吕功琛显得信心十足：“这一估值并非虚高，独居安全背后是数十万亿规模的银发经济市场，以及不断扩大的独居青年群体，市场的需求是刚性的，我们的估值其实可能还偏低。”

产品走红后，吕功琛也收到了许多用户的感谢和共鸣，但争议也接踵而

至。因名字略显直白引发的恶评、无端的抄袭指控、遍地的山寨产品……对于网上的种种纷争，吕功琛一开始也选择过“硬刚”，但之后又删除了回应。

“早期看到恶评会难过，毕竟产品的出发点是好的。虽然有情绪波动，但我就很快想通了。流量上涨必然伴随争议，与其纠缠无关的是非，不如专注做好自己，让精力回归产品本身。”他说。

与此同时，在原公司的建议下，吕功琛离职并正式开启了创业之路。“我跟原公司关系一直很好，离开对我和对公司而言都是更好的选择，毕竟人不能一心二用。”



被杭州的诚意打动

在杭州启动业务

从业余试水到全职创业，吕功琛最终选择把公司落户在杭州市上城区。

吕功琛说，杭州在AI、硬科技领域的浓厚科创氛围，与公司深耕安全科技、物联网领域的定位高度契合。“让我尤为感动的是上城区政府从沟通到落地全流程贴心服务。”一封工作人员主动发来、了解企业真实需求的真诚邮件，开启了他与上城区的缘分，而从工商办理、公户

开办到场地带看，所有企业落地的必要流程都在短时间内高效推进，甚至在非工作日、深夜11点，工作人员仍在为推动企业落地而忙碌。“这种实实在在的扶持，让我们这些草根创业者感受到了温暖，也让我们有信心在这里扎根发展。”

吕功琛表示，团队方面，最初的核心伙伴仍以远程兼职的方式协作，“我想待整体稳定下来后，再邀请伙伴来杭，

这也是对他们负责。”

从打工人到创业者，吕功琛直言有强烈的“被推着走”的感受。“流量、资本、政府的关注，都在提醒我在这件事上必须做到更高标准，不能辜负这份期待。”他表示，挑战不仅在于团队管理，更在于企业运营层面的完善，“不过我还是很有信心的，既然选择了这条路，就会尽最大努力，做到极致”。



安全守护不止预警

想让每个人都感到安心

对于吕功琛而言，被网友调侃的“死”背后，其实是有温度的守护。

相较于初代产品，新的安全产品朝着多场景、自动化、全链路的方向实现三大升级。吕功琛介绍，除了独居失联检测，新产品还计划关注交通安全、自然灾害预警、出行隐私安全等更多场景，让安全守护覆盖生活的方方面面。“我们希望解决原先‘手动打卡’的痛点，通过更智能的技术手段，实现全天候自动检测。”

“目前市面上的产品大多只能做到预警，但安全守护不该止步于此。”吕功

琛构想打通“预警-救援-医疗-保险”的全链条：当用户发生意外时，系统能自动触发救援，联系相关人员上门帮助，甚至完成后续的送医、保险自动理赔等流程。

对于想要创业的年轻人，吕功琛也给出了最实在的经验：控成本、多试错。“早期别把架子拉太大，别想着一步到位建大团队、投大资金，可以和朋友一起尝试，甚至自己一个人就能启动，用最低成本验证想法。”吕功琛说，他的起点就是低成本的尝试，包括现在公司成立后他也在有意识地控制成本。

对于近期爆火的“养龙虾”(Open-Claw)等AI技术，吕功琛则提醒道：“别被当下的技术热潮所裹挟。”在他看来，这些本质上都是为人服务的工具，不应为了追逐技术而忽略用户需求。“先想清楚自己需要什么，再思考用什么技术去满足，这才是产品的本质。”

“就好像我的初心也很简单，那就是把安全产品做好，让安全守护变得更有温度、更有力量。这不仅是一门生意，更是一件有意义的事，能帮助到别人，这种成就感是无可替代的。”他说。

据《钱江晚报》

@网言网语

一个春天的故事

2026年春天是中国摩托车品牌“张雪机车”的春天。在世界超级摩托车锦标赛葡萄牙站中量级组别，“张雪机车”连续两回合夺冠，实现历史性突破，打破了欧美日摩托品牌37年垄断，让中国制造的摩托车站上世界顶级赛事的巅峰。

这个春天的故事引发亿万网民的关注，也引发无数人关于营商环境的思考。

“张雪机车”是成立仅两年的新锐企业。当全网在关注创始人张雪数十年如一日的坚守与奋斗历程时，我们还要关心“张雪机车”问世的环境条件。挖掘相关报道可以发现，重庆积淀数十年的摩托车制造业根基是“张雪机车”发展的坚实底气，创业软环境更是滋养企业成长的深厚土壤。

张雪本人怀揣着对摩托车制造的极致热爱，白手起家，从最初摸索摩托车研发、组装，到攻克核心技术、打造自主品牌，凭借着不服输的韧劲和精益求精的匠心，一步步在竞争激烈的摩托车行业站稳脚跟。这份执着与坚守是“张雪机车”突破技术壁垒、实现产品迭代的关键所在。

重庆作为“中国摩托之都”，历经数十年的产业积淀，形成完备的摩托车产业链生态。成熟的产业体系让“张雪机车”从创业之初就能轻松集齐生产配件，让企业快速起步。在此基础上，良好的创业软环境就如同让种子生根发芽、茁壮成长的阳光、雨露与空气。

重庆是一座烟火气与拼搏感兼具的城市。整个城市依山而建，地理环境独特，道路起伏跌宕、坡陡弯急、街巷狭窄。魔幻的交通环境是摩托车的沃土。从区位优势角度看，需求创造供给，市场孕育产业；产业集聚带来规模效应，规模效应降低生产成本。重庆摩托车产业供应链成本、人才成本、物流成本等都有明显优势。

重庆也是一个“不禁摩”的城市，规范管理而非一味限制，保留了摩托车产业发展的市场空间和文化土壤。重庆将高端摩托车产业纳入特色优势产业发展体系，并出台一系列产业扶持、创新激励政策。《重庆市高端摩托车产业集群高质量发展行动计划(2023—2027年)》明确提出，推动产业向高端化、电动化、智能化转型。

张雪说他创业没拿过当地政府一分钱。张雪也说，这里是“摩托车门类供应链最齐全的地方”，从图纸到整车下线，时间与资金成本能降低30%以上。对深耕摩托行业的张雪而言，这样的产业土壤比任何短期补贴都更有吸引力。

张雪的话提醒人们，新时代的营商环境早已超越“审批快、服务好”的基础层面，而是进入了产业生态、资本赋能、开放包容兼具的综合竞争阶段。过去，政府扶持产业的思路往往强调税收优惠、专项补贴、土地支持等“政策红利”。这些直接干预手段在特定行业发展初期容易见到效果，但对于高度市场化的企业而言，更需要政府、政策“不越位”“不添乱”，也就是说如今企业更看重“能不能扎根、能不能发展、能不能创新”的产业生态。重庆摩托车产业的优势不在于给个别企业“开小灶”，而在于构建了可持续发展的产业生态。这些因素不可能在“张雪机车”的财报上体现为“政府补助”，却实实在在地降低了企业的运营成本，加速了产品迭代。因此，政府的角色或说对企业的支持，既非“指挥棒”也非“拐杖”，而是“路灯”——提供法治化营商环境的“基础设施”，减少“制度性成本”，清除障碍、照亮前路。

今天，城市之间的竞争更加多元。当一座城市学会用法治化、市场化、国际化的思维来做服务，切实处理好“有效市场”与“有为政府”关系时，“张雪们”的涌现便会从偶然成为必然。

霜枫酒红