

# 海归女硕士用 AI 为失语者撬开“无声的枷锁”

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

岳麓山下，湘江之滨，湖南湘江新区大学生创新创业园的一处工位上，电脑屏幕跳动着一行行算法代码，扬声器里循环着一遍遍缓慢而坚定的发音练习——这是湘妹子刘恋创业工作的日常。

因为一次意外的邂逅，芝加哥大学数据科学专业应届硕士刘恋发现国内有上千万卒中失语者困在“有口难言”的无声孤岛，便舍弃国外舒适生活，回国闯入 AI 脑健康与言语康复赛道，用一行行算法，为失语人群打造低成本、可居家的数字康复方案。

## 医院走廊的无声渴望，让她放下海外一切

2024 年，刘恋从芝加哥大学数据科学专业硕士毕业时，原本可以留在海外开启舒适的职场生活。但陪父亲去做血管支架复诊时，医院走廊里的一幕，深深戳中了她的内心，触发了她的创业初心。

“我在走廊里和一位阿姨聊天，她的丈夫就站在旁边，嘴巴有一点点歪，肢体偏瘫，全程一言不发。”5月12日，刘恋告诉今日女报 / 凤网记者，那位叔叔认知完全清晰，眼神里满是急切，想要加入对话却发不出一句完整的话——他是卒中后失语患者，有口难言。

那一刻的触动，让她开始深入调研这个被忽视的群体。数据显示：全国言语障碍患者总数超 2000 万。而全国专业言语治疗师不足 1 万人，人才缺口

超 90%，“不少二三线城市甚至没有专门的言语康复科”。

更让她揪心的是一个湖南本地家庭的真实遭遇：一位老人在医院接受一对一康复训练一个月，言语功能明显好转，出院回家后没有专业工具辅导，短短三个月就彻底退化，家属眼睁睁看着亲人重回失语状态，却无能为力。

“康复的可及性，比任何技术都重要。”刘恋说，传统康复师一对一收费很高，患者出院后无居家训练手段、专业资源极度稀缺。

这些痛点让刘恋下决心回国创业。家人和朋友最初满是担忧，父亲的一句话给了她最大的支撑：“与其在别人的大厦里修修补补，不如回自己的土地上盖一间小屋。”

## AI 破壁康复痛点，让训练有精度更有温度



2024 年 9 月至 11 月，刘恋和团队辗转湖南、安徽两地，泡医院、进患者群、面对面访谈病患与医生，耗时两个月验证赛道的可行性。

2024 年底，刘恋正式回国，全身心投入创业筹备。没有医疗背景，就通宵翻阅专业论文、四处对接医疗专家；没有创业经验，就依托长沙的创业政策，寻找落地的土壤。

2025 年 5 月 27 日，刘恋创办的长沙连与科技有限公司在湖南湘江新区大学生创新创业园正式注册成立。选择扎根湘江新区，不仅是因为乡情，更源于这里实打实的创业支持：创业资金扶持、房租减免、

政府主动对接本地医疗资源，“保姆式”服务让这支技术型团队能心无旁骛搞研发。她还邀请到了中国科学技术大学 AI 语音领域教授、麦吉尔大学语言学博士等加入团队。

刘恋团队打造了 AI 核心产品智语康复 (Retalk)，覆盖早期评估与干预、脑卒中后的失语康复两个方面。它能实时采集用户语音、面部表情、肢体动作等多模态数据，精准捕捉人耳无法识别的毫秒级语音停顿，动态评估言语能力并自适应调整训练难度，告别“一刀切”式的训练模式。

“为了降低患者成本，我们没有采用昂贵的 VR 头显设备，而是死磕算法，让普通的手机麦克风就能采集高精度的语音数据，帮助患者训练。我们的初心就是：让普通患者也能用得起专业言语治疗师开发的数字康复服务。”刘恋表示。

“AI 不会不耐烦，可以陪着中风后的爷爷练一百遍同一个词。”这是用户最打动刘恋的反馈。言语康复需要无数次重复，家属往往无暇兼顾，而 AI 的陪伴既解决了专业康复师不足的难题，又给了患者持续训练的动力。

刘恋团队还自研了全球首款数字化神经音乐疗法：“中风患者左脑语言区域受损，但唱歌用右脑，可以通过代偿机制形成新的语言通路。这个疗法已成为我们产品的特色模块。”

目前，刘恋团队研发的产品已在上海、北京、岳阳、长沙等多个城市的社区和家庭端试点，服务数千人。

“如果用一个词总结我的创业，我选‘破壁’。”刘恋说，她要打破三堵墙：语言障碍的墙、康复成本高昂的墙，还有外界对年轻女性创业者的刻板印象之墙。她始终认为，女性的细腻同理心、坚韧的品格，在硬科技创业中不是劣势，而是独有的优势。

# 不囤货不压钱，“00后”女孩靠数码速送月销近千万元

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

在长沙市开福区的写字楼里，一位职场人突然发现手机充电头损坏，抱着试一试的心态打开京东下单。不久后，崭新的充电头便送到手中——这不是传统电商的次日达，也不是外卖平台的快餐速送，而是 3C 数码产品的即时零售服务。

在这场“分钟级送达”的背后，站着一位大学生创业者：湖南人文科技学院教育学院 2019 级学生吴俐媛。

从懵懂的双创学子，到首年营业额破千万元的轻资产创业样本；从蜗居 50 平方米办公室的 7 人小队，到签约中国电信总部代运营合作的即时零售行业新锐，吴俐媛在新兴电商赛道上，写下了属于青年创业者的破局故事。

## 生活中的商机，双创里的伏笔



吴俐媛

生。她对创业很感兴趣，辅修了市场营销专业，进入了学校的双创精英班。大二时，她便牵头设计

宠物服务 APP，探索线上线下一体化模式，还在一次全校两三百人参加的线上消费帮扶活动中，获得“先进个人”。大学期间，她主持各项创新创业项目，共获国家级立项两项、省级立项四项、省三等奖两项、校三等奖一项，被评为该校优秀创新毕业生。

那时的吴俐媛，还是湖南人文科技学院的一名学

她保持了对市场风口的敏锐

嗅觉。

“宠物 APP 的底层逻辑，和现在的 3C 产品即时零售完全一致，只是品类不同。”吴俐媛告诉今日女报 / 凤网记者，大学期间的双创训练，让她提前掌握了商业框架、运营思维与资源整合能力。当线下手机店的线上化需求摆在面前，她敏锐地抓住了其中的即时零售商机。那个时候，即时零售多集中于餐饮、便利店，高客单价、高利润率的 3C 数码，仍是一片未被深耕的蓝海。

2023 年 7 月，吴俐媛刚一毕业，就成立湖南金拓电子商务有限公司，从岳阳起步，先帮本地几十家手机店线上建店，验证模式可行后，再向湖南省内其他城市，以及云南、广州等地拓展。

## 轻资产重构供应链，技术赋能千店运营

传统 3C 电商重囤货、重资金，一台手机、一台平板动辄数千元，囤货压力足以压垮初创企业。吴俐媛从一开始就避开了这个陷阱，打造出“零囤货、轻资产、全整合”的独特模式。

吴俐媛联合华为、苹果、小米等省级、市级代理商，在京东、美团平台上线即时零售服务，用户线上下单，就近门店发货，无需企业囤货，彻底解决资金积压难题。这些门店名称各异，前端展示的是实体店信息，背后的操盘手、运营方，全是金拓电商。截至目前，她和团队已在全国拓展了 3000 余家线下 3C 门店作为货源端。2024 年，她还签约了中国电信总部代运营合作项目。

模式跑通的关键，是技术。面对全国 3000 家门店、拆分的数十个运营账号，吴俐媛带领团队自研智能运营系统，攻克了行业痛点。比如，动态库存监控技术能对接全国货源端报价平台，每日自动抓取各省市价

格、库存数据，汇总至后台，为定价、补货提供精准支撑；三公里极速响应圈技术则筛选货源丰富、调货能力强的优质门店，划定极速配送范围，实现 60% 以上订单 1-2 小时送达，远超行业平均水平。

创业从无坦途。2023 年 10 月，系统突发崩溃导致财务链条断裂，全国订单如雪崩般积压。技术团队 72 小时不眠不休重构接口，运营组手动对接 200+ 核心供应商履约约，用“人工+智能”的土办法，硬是在 36 小时内恢复 90% 订单流转。

付出终有回报。2023 年，吴俐媛团队全年营业额突破 1000 万元。如今，公司拥有 500 平方米办公场地，月均销售额稳定在 800 万元~1000 万元。

回望创业路，吴俐媛始终感恩学校与老师的培养。她计划与母校开展深度合作，为学弟学妹提供实践与就业的支持，共同探索数字技术助力乡村振兴的更多可能。