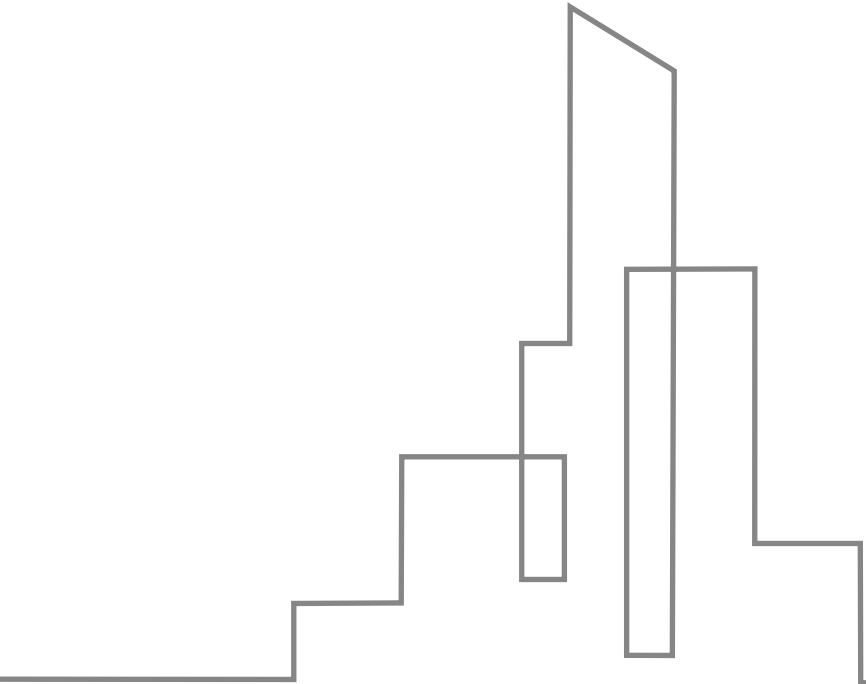




我的五星账房

面向个人的智能记账工具，让记账不再枯燥

创始人 & 开发者：薛画眉

官网: <https://starmyledger.cn>

邮箱: starmyledger@163.com

微信&电话: 13262846082

记账，为什么总是坚持不下来？



需求真实存在，但现有工具没能让人坚持下去

	纸质手账本	电脑Excel表格	手机记账软件
优点	有仪式感 可个性化装饰 记录过程愉悦	汇总统计强 字段可自定义	随手可记 自动生成图表
缺点	并非专业记账工具，无法自动统计追踪，记了账却看不清全貌	必须开电脑，记录门槛太高，操作繁琐	操作简单的功能少，功能全的操作复杂；广告乱跳；数据隐私存疑

把三种方案的优点，装进一个 App



继承手账的仪式感、Excel 的汇总能力、记账软件的便捷，同时补上各自的短板

手账的仪式感

纸质手账让人愉悦，是因为可以个性化装饰。我们把它做进了 App：皮肤定制、主题切换、界面按个人喜好装扮。记账不再是冷冰冰的数据输入，而是每天愿意打开的一件事。

Excel 的汇总能力

Excel 强在汇总统计和自定义，但门槛太高。我们提供免费 Excel 导出，一键把账目导出成表格，字段清晰、随时可分析。手机上随手记，需要深度分析时导出到电脑，两不耽误。

记账软件的便捷

现有记账软件的两难是：简单的功能不全，功能全的又太繁琐。我们坚持轻记录、快反馈——记一笔 3 秒完成，同时自动归类、实时反馈、图表清晰。广告点位很少，隐私安全。

不是再做一个记账工具，而是把用户已经在用的三种方式，合并成一个更完整的选择。

产品已经上线，核心体验跑通



从快速记账、皮肤定制，到数据导出，用户已经可以完整体验



一个弹窗搞定所有记账需求，收/支分类一目了然

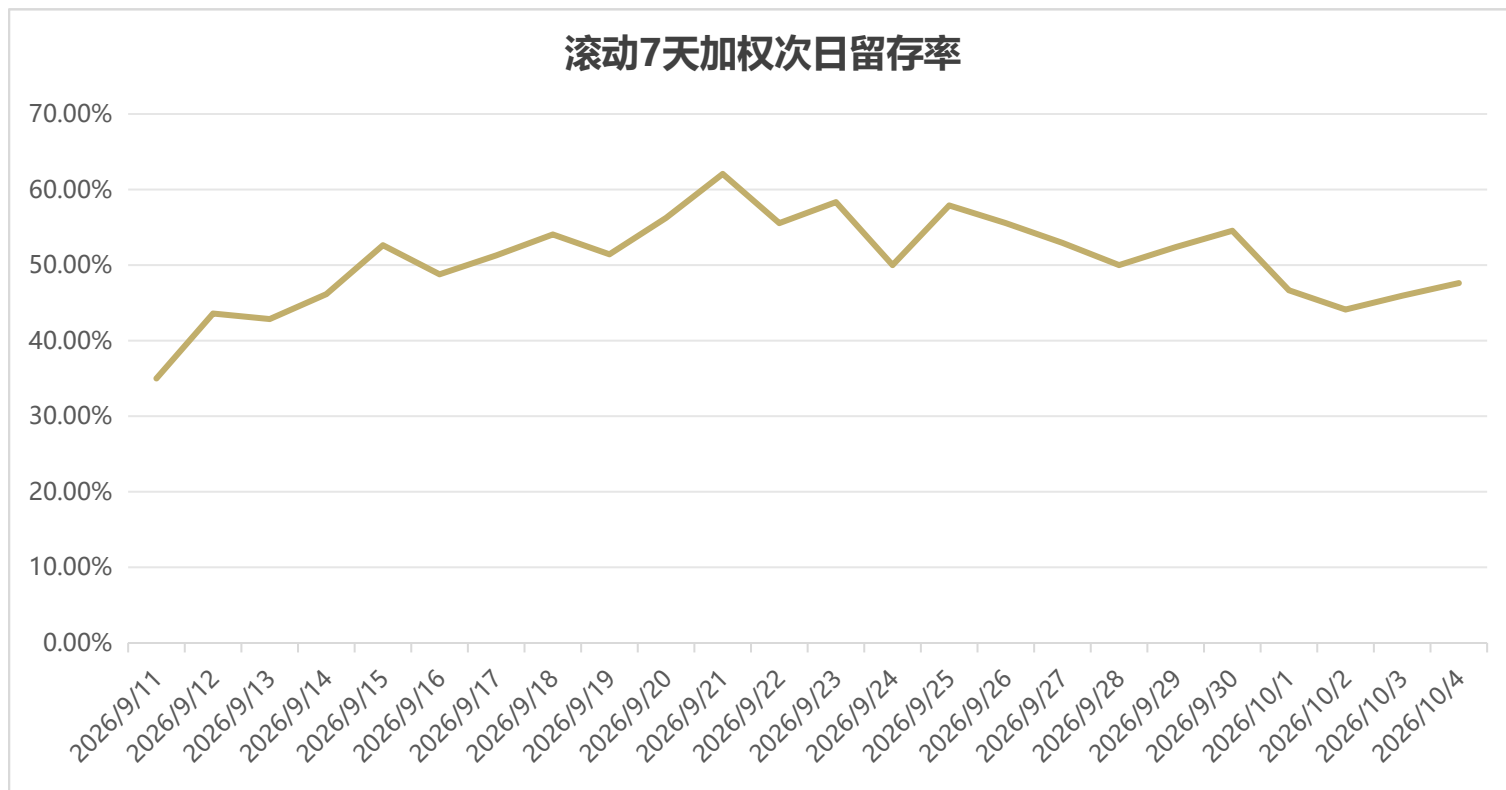


皮肤自定义上传，文字颜色、字号自由搭配



免费导出
二次导入无缝适配

早期数据：上线近九周，自然增长



累计注册用户：196 人

近 7 日独立活跃：25 人

记账触发率：85.1%

加权平均次日留存：47.62%

数据截止：2026-10-04

记账触发率定义：近 7 日独立活跃用户中，至少点击过一次"添加账单"按钮的比例。

当前样本较小，留存数据波动较大，趋势待持续观察。

上线近八周，零推广成本，全部来自自然增长和用户口碑。
85.1% 的活跃用户会点击记账按钮，核心路径已经跑通。

商业模式 —— 免费使用，按需付费



中国记账工具赛道已验证：会员订阅 + 广告是成熟收入模型。

经济下行，正在把记账从“理财爱好”变成“生活刚需”



据国家统计局数据，2026年5月消费者信心指数为89.9。自2022年以来，消费者信心指数持续低于100的临界值，人们对未来收入的预期趋于保守，控制日常支出的意愿显著增强

数据来源：国家统计局《消费者信心指数（2026年5月）》，转引自中国经济信息网

以前

想知道钱花哪了

记大账

一个人记

现在

必须知道钱花哪了

记小账

想找人一起记

以前记账是为了理财规划，现在是为了控制支出、避免月底不够花。记账的动机从“兴趣”变成了“刚需”。

以前只记房租、大件消费，现在连一杯奶茶、一次打车都开始在意。记账的颗粒度在变细，频率在变高。

经济压力下，家庭、情侣、合租室友开始需要共同管理支出，但现有工具没有很好地支持这种场景。记账正在从个人行为变成关系行为。

经济下行让更多普通人进入“精打细算”状态，而现有记账工具没有为这类人群设计。

不做“更全的记账工具”，做“更容易坚持的记账方式”



现有产品在功能上已经足够，但在“坚持”这件事上都没有解决

	随手记	鲨鱼记账	咔皮记账	我的五星账房
定位	综合理财平台	轻量记账工具	AI自动记账	为"想坚持记账的人"设计
优势	功能最全，场景账本多，多人协同成熟	操作简单，3秒快速记账	AI自动识别，30项功能免费	皮肤定制 + 极简记录 + 未来交流社区
弱点	太重、太复杂，普通用户用不上那么多功能	免费功能受限严重，很多功能要付费	功能免费但依赖AI识别，缺少个性化和“人味”	用户规模还小，功能在迭代中
用户心智	“理财工具”	“快速记一笔”	“AI帮我记”	“我想一直用下去”

随手记是理财工具，鲨鱼记账是快速记录工具，咔皮记账是AI识别工具。
我们想做的是：一个让人愿意每天打开的记账方式。

一个人，两个月，从零到上线



创始人 / 唯一成员：我

背景：

非计算机专业。2026 年 6 月产生想法，开始自学 Python 与 JavaScript，用 AI 辅助开发。2026 年 8 月 13 日，产品正式上线。

为什么选我：

我受过系统的心理学训练，我看到记账产品失败的根源不是功能不够，而是用户"坚持不下去"。所以我没有去堆功能，而是从第一天就围绕"让用户愿意每天打开"来做产品——皮肤定制、极简记录、即时反馈，都是心理学驱动的设计决策。

更深一层，留存的本质是情绪留存。用户不是因为功能回来，而是因为在这里感到轻松和被取悦。这也是我们未来社交功能的核心思路——不是加一个"发帖按钮"，而是设计一种让人愿意回来的情绪体验。

我没有等。我用 AI 辅助开发，两个月内把产品做出来、推上线。

一个人，两个月，从零到上线



我已经做到的事：

1. 从零学编程，独立完成前后端开发
2. 产品上线近九周，累计注册 196 人，零推广成本
3. 滚动7天次日留存率在50%左右
4. 支付链路已跑通，已有用户发起购买

我现在最需要的：

融资，用于商业化验证与用户增长。

我已经证明我能把产品做出来，现在我需要

1. 找到对的人，把产品从微信小程序扩展到 iOS 与 Android 独立 App，摆脱单一生态依赖
2. 扩大用户规模
3. 验证付费转化
4. 测试社交留存

我没有学历和人脉，但我有产品、有用户、有数据。如果你愿意给我一个机会，我会用同样的速度把下一件事做出来。

融资需求



融资金额：人民币200万

出让股份：最高 13%，具体视投资人类型与合规要求而定

投后估值：约人民币 1500-1700 万

资金用途：产品与运营 50%（约 100 万）、用户增长 50%（约 100 万）

里程碑一：（1-3 个月）验证免费增值模式。

将语音识别和拍照识别从按量付费调整为免费开放，验证“免费增值 + 皮肤订阅”的转化模型。上线社交功能，验证社交功能对用户留存的提升效果。

里程碑二：（3-6 个月）完成多端上架与合规。

完成 App Store 和安卓应用商店的上架，补齐隐私政策、内容审核、数据合规等必要资质。

里程碑三：收入验证与自给自足。

达到 10,000 注册用户，日活稳定在 500-1,000。开启 to B 的广告位与流量包业务，付费用户稳步增长，收入逐步覆盖运营支出。

本轮资金用完时实现自给自足。

社交功能的战略意义



社交，是留存问题的答案

一，解决留存问题

一个人记账，很容易断。但如果是和家人、室友一起看同一份账本，回访频率会自然上升。

更深一层，留存的本质是情绪留存——用户不是因为功能回来，是因为在这里感到轻松、被陪伴。

二，解决获客问题

一个人记账不会带来新用户，但一个人把账本导出分享给家人一起看，就会。

我们不依赖云端共同账本，数据始终在用户手里——用户导出、对方导入，就能看到同一份账目。每次导出都是一次自然传播，这是零成本增长的内生动力。

三，解决变现问题

工具的收入天花板是订阅费，社区的收入天花板是会员、内容、服务和交易。后者比前者大得多。

社交不是又一个功能。它把记账，从“我一个人记”变成“我们一起记”。

从记账工具，到个人财务社区



先让人愿意记，再让人一起讨论怎么花

第一步：记账工具

轻记录 + 皮肤定制，先服务好“想记账但坚持不下来”的人。数据已经验证：活跃用户中 94.4% 会触发记账，核心路径已经跑通。

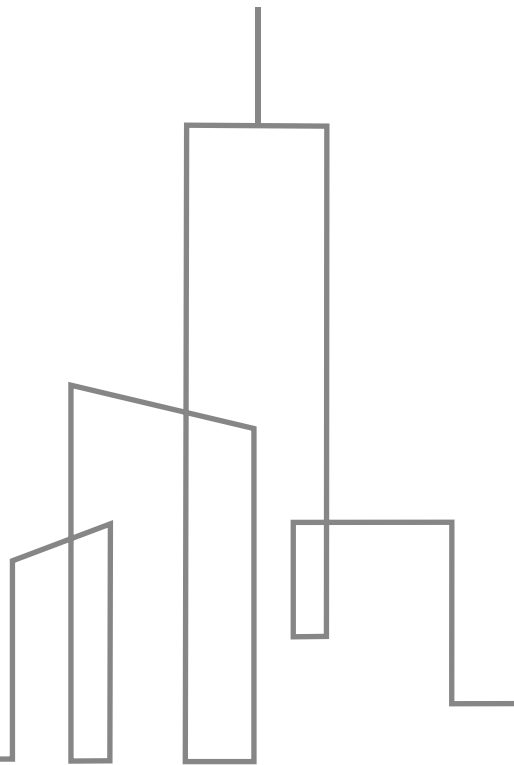
第二步：分享与协同

用户导出账本，分享给家人或室友，对方导入后看到同一份账目。我们不做云端共同账本，数据始终在用户手里。但协同的效果达到了，而且每次分享都是一次自然传播。

第三步：个人财务社区

当用户在这里记录了消费、分享了账本，下一步自然需要：看别人怎么省钱、分享自己的消费心得、参与社区讨论。这时产品对应的不再是“记账工具”，而是“个人财务社区”。

中国人不是不爱记账，是没人给他们一个坚持的理由。我们想成为那个理由。



THANK YOU

创始人 & 开发者：薛画眉



官网: <https://starmyledger.cn>

邮箱: starmyledger@163.com

微信&电话: 13262846082