



本硕博7年攻读核技术专业，但毕业后他却把自己“归零”，做起了“陪人看病”的生意。

“95后”江西小伙廖开勇是个不愿循规蹈矩的年轻人。毕业时，多家央企、国企向他抛出“橄榄枝”，但他一一拒绝，转身扎进了陪诊创业的赛道。从月租700元的合租屋，到宽敞明亮的写字楼，创业3年，他的陪诊团队已有200多人，服务着异地求医者、空巢老人、孕妇和“宝妈”等多元群体。帮挂号、排队、取药、陪检查……这些具体的小事，就是他和团队的日常。

“都说创业是九死一生，我就想赌那个‘一生’。”9月8日，廖开勇告诉华西都市报、封面新闻记者。

「95后」硬「核」男孩勇闯陪诊赛道，三年带出二百多人团队 用爱接住患者的孤独与不安

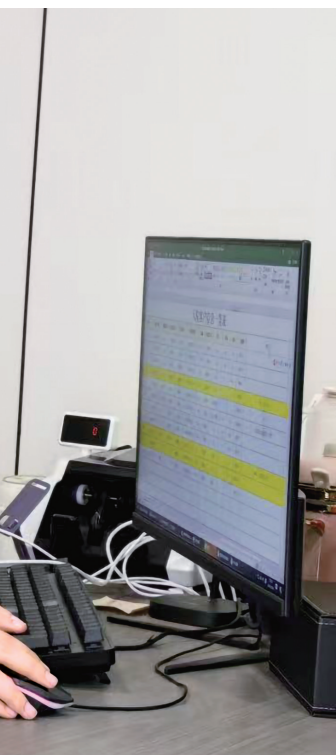
一直在观察各种新兴业态。

在旁人看来，7年的专业积累早已为廖开勇铺好一条安稳的路：进入核工业体系，捧上令大多数人羡慕的“铁饭碗”。家乡的优质岗位也向他抛出了“橄榄枝”。

所以，当廖开勇毕业时拒绝多个央企、国企的录用通知，说要留在成都做“陪人看病”的生意时，电话那头的父母极力反对。



廖开勇在为公司团队做培训。



廖开勇

1 放弃“铁饭碗”

▶ 转身走进医院的人潮

1998年出生的廖开勇是江西省赣州市宁都县人。父母常年在外务工，一年回家次数寥寥，他主要由奶奶带大。

年少时，廖开勇曾无数次牵着奶奶的手走进县城医院。交错的窗口楼层、电子屏上飞速滚动的叫号、自助机冰冷的操作界面，让老人们晕头转向。他亲眼见过他们站在拥挤的人潮里茫然四顾，手指悬在自助机屏幕上方犹豫再三……

“那些画面刻在我的脑子里。”廖开勇说，那种因信息差而产生的无力感，比疾病本身

更让人绝望。正是这段经历，在他心里埋下了一颗种子。

廖开勇性格温和，说话不急不缓，对老人尤其耐心。可温和的外表下，偏偏藏着一颗“爱折腾”的心，他不愿循规蹈矩，总觉得人生不该只有一种活法。

此后很多年，廖开勇的人生仍沿着一条“标准”路径向前：本科在东华理工大学读核工程与核技术专业，硕士在成都理工大学继续攻读核科学与技术专业。“核”字铺成一条笔直的轨道，把他从一座校园送往另一座校园。

只是，在这条笔直的轨道上，廖开勇心里的那点“不安分”也早早冒了头。本科时，他拉着同学做互联网项目，跑市场、拉团队，攒下项目实操经验。读研3年，他同样没闲着，



廖开勇陪病人就诊。

图据金牛融媒官方微信公众号

华西都市报·封面新闻记者 赵奕
本版图片除署名外由廖开勇提供

2 日复一日的坚守

▶ 冷清直播间等来第一单

理想的光芒，总要穿过现实的荆棘。

2023年，还在读研的廖开勇攒了一个饭局。就在那张饭桌上，陪诊团队的雏形搭建起来。第二年硕士毕业，他在成都注册了公司。

“办公场地是一间月租700元的合租屋。”廖开勇回忆说，两张桌子挤在一起，白天接单、晚上复盘、深夜开播，最初的梦想全容纳在方寸之间。

最让人发愁的是资金。廖开勇坦言，彼时陪诊行业几乎没有市场认可度，很多人听说“花钱请人陪着看病”，第一反应是“这也需要请人？”，很少有主动上门的客户。投入像流水一样只出不进，学生时代做项目攒下的“第一桶金”，见底的速度比他预想的更快。“最穷的时候，每天都在为房租发愁。”

比缺钱更磨人的，是团队成员的离开。创业前几个月，始终不见盈利，早期合伙人陆续退出，公司只剩廖开勇和另一个伙伴。

没有渠道、没有客源、没有捷径，只有徒手拓路。廖开勇决定从直播入手，每天固定时间开播，一遍遍讲解医院的就诊流程、陪诊服务的内容、异地就医的注意事项。

起初直播间十分冷清，在线人数常常只有个位数，弹幕区一片空白，很多时候都是廖开勇对着镜头自言自语几个小时。虽然艰难，但他硬是扛了下来，日复一日。

转机就藏在这种日复一日里。随着陪诊行业的普及，慢慢地，开始有零星的观众在评论区提问，怎么挂号，陪诊师主要做什么，怎么收费。廖开勇会详细回复每一条提问，也终于有了第一笔订单。

就从这些零星的咨询、小额的订单起步，靠一次次精细化服务攒下口碑，团队慢慢跑通了整个流程。廖开勇也开始做陪诊师培训，招一批跑一线的陪诊师，再从优秀学员里挑人入职公司。如今，公司的线下陪诊师已有200多人。

办公场地的数次搬迁，也印证着这场创业突围的轨迹。从月租700元的合租屋，到培训学校借用的三间房，再到专业的写字楼，几乎一年一换，空间步步扩容。“但我们一直保持克制，从不盲目扩张。”廖开勇始终保持清醒，创业急不得，要稳扎稳打。

3

多元的客户群体

▶ 一半以上来自西藏、新疆等地

如今，廖开勇的主要精力放在了管理和培训上。但最初一线的陪诊经历，让他对这个行业始终怀有一份特殊的情感。

以陪诊为业务原点，公司衍生出代问诊、代取报告、代取药、就医规划、代办复印病历和医保报销等服务。异地患者到四川大学华西医院求诊，廖开勇可以为他提供一整套方案，甚至术后护理也能安排。但收费标准始终未变，4小时200元，超时每小时50元，代开药129元一次。

服务群体比想象中更多元。廖开勇说，一半以上的客户来自西藏、新疆、云南、贵州，此外还有空巢老人、需长期开药的慢性病患者、独自产检的孕妇、带着孩子忙不过来的“宝妈”。“寒暑假是旺季，许多家长会趁假期带孩子从外地赶来就医。”他说。

但最让廖开勇内心反复触动的，始终是老人。他记得自己曾带一位70多岁的白内障老人就医，老人的儿女不在身边，只能独自前来。整整4小时的候诊，那双布满褶皱的手始终紧紧攥着他，只有做检查时才短暂松开。等待间隙，老人絮絮叨叨地讲着家长里短。那些琐碎片段，她讲得津津有味，廖开勇却听得鼻子发酸。

“可能很久没人跟她说过这么多话了。”那一刻廖开勇意识到，陪诊师不只是跑腿办事，在漫长的候诊时间里，必须要接住患者的孤独和不安。

廖开勇见过太多心酸的迷茫：有患者由于不知道就诊流程，在抽血窗口前等了两个小时，才被告知忘记取号，只能重新排队。“每次看到这些，我心里很不是滋味。”

这份工作并不总是被理解，摩擦也时有发生。曾有客户买4小时陪诊，团队两小时办结，对方竟要求退还剩余费用。也有子女为父母下单后反复“告诫”陪诊师“盯紧点”，语气里满是对陌生人的不信任。

4

更大的版图

▶ 搭建自主可控的全国服务网络

熬过最冷的初创寒冬，公司发展也步入了正轨。廖开勇说，公司筹备的小程序即将上线，此前由于商业模式没有完全跑通，他一直没急着做平台化布局。“先把地基打牢，再谈往上盖楼。”

廖开勇的目光还投向了更远的地方。立足成都，他开始谋划更大的版图：未来准备在北京设立自有驻点，逐步搭建自主可控的全国服务网络。

2026年7月，陪诊行业首个国家标准出台，将于11月1日起实施。“有标准是好事，这个行业才能长久。”廖开勇说，陪诊于他，从来不是一门冷冰冰的生意，只是想为那些有需要的普通人，提供一点实实在在的支撑。