



宁波“斜杠青年”的双面人生： 让3D打印成为事业的 “第二增长曲线”



“菠萝屋”工作室实景。

一张方桌、一方玻璃展示柜、5台小型3D打印机，这便是“斜杠青年”BOB与搭档安安的全部创业阵地。

“别看我们工作室小，但‘五脏俱全’。从定制文创产品到医疗骨科模型，只要顾客提需求，我们就能‘打印’出来。”BOB说，自己从未想过有一天能把兴趣爱好转变成事业，甚至成为宁波OPC社区主创团队的一员，直到他遇到搭档安安和“多个伙伴”AI OPC社区。



3D打印的黑悟空、北京天坛公园作品。

1 两个年轻人的“碰撞”

BOB是一名设计师，一直以来都对3D打印有着浓厚的兴趣。一次偶然的机会，他结识了从事3D打印领域工作的安安。一个懂技术，一个懂市场，两个年轻人一拍即合，决定一起成为“斜杠青年”，开启自己事业的“第二增长曲线”。

对于零起步的初创团队而言，场地和成本是最大难题，就在两人寻找创业落脚点时，宁波软件园“多个伙伴”AI OPC社区的普惠创业政策，为他们解决了燃眉之急。“这里不仅帮我们解决了最头疼的场地问题，浓厚的科创氛围也让我们快速找到同行伙伴，很有归属感。”BOB说。

走入“菠萝屋3D造物”工作室，显眼的玻璃展示柜里陈列着各类3D打印作品：呆萌可爱的汤圆宝宝吉祥物、细节拉满的黑神话悟空手办、高度还原的北京天坛模型，还有造型精巧的收纳盒、烛台、摄影摆拍道具等文创单品……这些色彩饱满、工艺精致的作品，全部出自工作室的五台小型3D打印设备。

“这两台拓竹A1mini，便于外出演示和日常小型模型制造；Snapmaker-J1s双头打印机，可以实现PLA和TPU的双材料打印，能够打印TPU拖鞋等产品；拓竹P1S封箱的结构可以保持仓温，打印稳定，适合打较高的模型；而这台光固化打印机是我们的高精度主力，打印成品几乎没有层纹瑕疵，人物手办的头雕、毛发等细微细节，都能做到高度还原。”BOB对此如数家珍。

这一方天地，成了BOB和安安创业梦的起点。

2 用定制化服务打开市场

当下国内3D打印行业门槛偏低，大量从业者扎堆大众平价赛道，价格内卷愈发严重。对此，BOB有着清晰的经营定位：“我们主动避开同质化的低价竞争，专注高品质、高精度的个性化定制服务，靠工艺和品质站稳市场。”

在大众消费赛道，安安凭借细腻的审美和对年轻群体需求的敏锐洞察，成功打开了女性文创定制市场。她聚焦15岁至25岁年轻女性群体，主打拼豆工具、精致收纳盒、洛丽塔摆拍道具、二次元周边等年轻化单品，精准贴合少女审美和日常使用、拍照需求。

“我们卖的都是女孩子刚需又喜欢的小物件，比如拼豆漏斗、收纳盒、吧唧摆台等，复购和转介绍都很多。”安安介绍，今年以来，她通过小红书店铺、微信私域接单，累计成交近400单。

“菠萝屋3D造物”工作室产品单价主要为数十元左右，坚持使用安全环保的PLA环保耗材，即便成本高于普通第三方耗材，却凭借过硬的品质收获了大批稳定客源。

年轻化文创定制，让工作室快速打开市场、积累口碑；而专业的医疗骨骼重建业务，则成为工作室稳固营收、凸显技术实力的核心支柱。

目前，“菠萝屋3D造物”工作室已与宁波市第六医院、北仑中医院达成稳定合作，承接骨科三维建模与打印订单。团队可根据患者的X光、CT影像数据，完成三维模型重建与实体打印，为医生术前方案规划、术中精准操作提供直观参考。

“大型企业流程繁琐，夜间基本无人值守，但骨科急诊订单时效性极强，医生往往当晚对接、次日就要取用模型。我们的优势是可以24小时响应，快速完成建模、打印和交付，适配医院的紧急需求。”BOB解释道。

为了拓展更大的市场，工作室还开发了两类特色定制服务：一方面，面向青少年群体承接少儿创意定制，将孩子们天马行空的手绘创意，通过“AI建模+3D打印技术”转化为可触摸的实体作品；另一方面，深耕宁波文旅文创赛道，积极参与本土文化IP打造。

3 在OPC生态中找到创业加速度

对于初创小微团队而言，单一的获客渠道难以支撑长远发展，而“多个伙伴”AI OPC社区的生态赋能，为“菠萝屋”的成长提供了关键助力。

社区汇聚各行各业的创业从业者，资源互通、优势互补的氛围，让“菠萝屋”得以快速拓展商业版图，对接优质合作资源。“我们和社群内不少伙伴都达成稳定合作，比如社群里做外贸的Frank，上个月就给我们介绍了一笔1000件的高端文本封面城堡图案定制大单。”在BOB看来，社群不仅是创业场地载体，更是优质的资源对接平台，为初创团队破解了获客难、资源少的痛点。

不仅是资源对接，社区常态化的线下活动，也为“菠萝屋”搭建了直面市场、展示产品的窗口。去年11月的慈城赶大集活动，是“菠萝屋”首次参与大型线下公开展示。活动全天人流量不息，精致新奇的3D打印作品吸引了大批市民、小朋友驻足体验，摊位始终人气满满。

回忆起当时的场景，BOB印象深刻：“从早上9点到晚上9

点，基本没有空档期，当天销售额就达到两三千。我们的产品单价集中在10元至50元，性价比高、款式新颖，大众接受度很高。”

除了商业赋能，社区浓厚的科创氛围也为团队技术成长持续赋能。社群会定期开展AI技术交流、行业合规指导等公益活动，让深耕技术的BOB得以对接行业发烧友、专业从业者，交流前沿技术、学习行业新规。BOB说：“初创团队很容易闭门造车，社群的交流平台让我们既能精进技术，也能及时了解行业趋势和合规要求，对长远发展至关重要。”

依托OPC园区的普惠政策、丰富的资源对接渠道、浓厚的科创创业氛围，无数像“菠萝屋”一样的初创团队得以降低创业门槛、快速成长落地。

据了解，在5月23日至24日宁波软件园举办的NBOPC嘉年华上，“菠萝屋”也将再度亮相摆摊，向更多市民展示3D打印技术的创意与魅力。

记者 施文
通讯员 陈家玮 文/摄