



经济专刊部主办
组版:张文慧
责编:王耀 符宏伟
校对:马腾越

我们不一Young

——吕梁“后浪”创业新势力观察

□ 本报记者 阮兴时

刘国亮

『3D打印』潮玩让古村迸发新活力

在孝义市临水古村里，一间挂着“3D潮玩社”招牌的门店前，不少游客正举着手机拍摄。29岁的店主刘国亮戴着黑色手套，正专注地将一块彩色耗材装入打印机，在“咔嚓”一声调试好参数后，机器开始匀速运转，喷嘴吐出的熔融材料层层叠加，半小时前还是电脑里的“我在临水很想你”路标冰箱贴三维模型，此刻已初具雏形。

“您看这路标的字体和纹路，都是精准建模后打印出来的，摸起来没有毛边，贴在冰箱上还能当旅游纪念。”刘国亮拿起刚完成的“我在临水很想你”路标冰箱贴递给游客。围观的人群中，一位带着孩子的游客当即下单：“比普通纪念品有新意多了，还带着临水的特色，能亲眼看到制作过程，这钱花得值！”

谁能想到，这个在古村里圈粉无数的潮玩店，最初竟是从夜市摆摊起步的。刘国亮的创业故事，始于2024年9月外甥女手中的一个玩具。“当时孩子拿着个塑料玩具玩，我突然想起以前关注过的3D打印技术，本地还没多少人做这个，就想试着玩玩。”带着这份好奇心，他花3400元购入了第一台拓拔A1C 3D打印机，从此一头扎进了“层层堆积”的世界。

最初的日子里，刘国亮的出租屋成了实验室。打印机昼夜运转，耗材堆得像小山，失败的打印件装满了满满两个纸箱。“刚开始总会出现问题，要么层与层之间粘不牢，要么打印到一半就断料。”他翻出手机里的照片，画面里的零件残缺不全，“后来我反复研究，跟着网上的教程反复调试，光耗材就花费了上千块，终于摸透了不同材料的特性。”

调试成功后的第一个作品，是个巴掌大的孙悟空手办，“五官清晰，金箍棒还能活动，当时特别有成就感。”这次成功让刘国亮看到了市场潜力，但深入调研后，他发现行业里的“隐忧”：不少电商和小作坊为了压价，使用劣质耗材、降低填充率，造出的玩具一碰就碎。“我从小就爱捣鼓电器，知道好东西得靠品质说话。”刘国亮打定主意，再难也不用劣质耗材，哪怕成本高一些。

2025年春节，刘国亮带着精心打印的“中国龙”摆件走进夜市，成了摊位上最靓的“仔”。灯光下，通体亮泽的龙身鳞片分明，龙须纤细却坚韧，路过的市民纷纷驻足。他这次特意备了三台打印机，两台放在家里不停歇打印，一台带到摊位现场作业。“30cm×30cm需要约2.4小时打印，60cm×60cm约6小时，88cm×大龙约22小时。”他笑着回忆，正月里总共就摆了5天，第一天下午4点才试水出摊，到7点收摊就卖了1300元。后续几天更是人气爆棚，不少人等着新鲜出炉的龙摆件，短短5天竟卖了5000元，不仅赚到了创业的“第一桶金”，也让刘国亮看到3D打印巨大的市场潜力。

但摆摊的方寸之地，终究装不下3D打印“万物皆可创造”的魅力。“很多顾客想定制专属作品，可摆摊时没法展示建模过程，也没法及时沟通细节。”刘国亮一直琢磨着扩大经营，恰逢本地大力扶持文旅产业，临水村更是推出了创业扶持政策，他立刻决定把店开到村里。

如今的潮玩社里，展示架上摆满了各式作品：卡通造型的钥匙扣色彩明快，手感细腻；还有顾客定制的浮雕照片，将全家福变成了立体摆件。“游客来这里，不仅能买成品，还能全程观看打印过程，甚至可以自己参与简单的建模设计。”刘国亮指着店里的电脑说，他们还上线了线上定制服务，外地顾客只要发来照片或设计想法，就能收到专属的3D打印作品。

旋转的打印机上，熔融的耗材缓缓堆积，慢慢勾勒出顾客定制的生肖摆件。刘国亮一边观察着打印进度，一边和游客聊着3D打印的趣事，这位吕梁“95后”年轻小伙，用品质坚守初心，用巧思与坚持，在这座充满烟火气的古村里，让科技之花绽放出别样活力。

“古村有文化底蕴，3D打印有科技活力，两者结合就是独特的竞争力。”刘国亮说，接下来他打算和本地文旅部门合作，设计融入吕梁文化元素的打印作品，让3D打印不仅是潮玩，更成为传播本土文化的载体。

陈艳

把匠心叠进千层蛋糕里

□ 本报记者 刘华

34岁的陈艳凭借一款用料扎实的榴莲千层蛋糕，在市区竞争激烈的烘焙市场踏出了属于自己的道路。从对烘焙一窍不通的职场新人，到独当一面的千层蛋糕店主，她的创业故事里，藏着年轻创业者最动人的热情与坚守。

“最初敢碰千层蛋糕，全靠一份信任撑着。”陈艳的创业念头，源于十多年的好友情谊。看着好友经营的千层蛋糕店凭着好口碑积累了不少回头客，从未接触过烘焙的她，带着对朋友的信赖毅然决定入局，从零开始钻研这门“精细活”。“当时没想太多赚钱的事，就认准‘好产品不会缺市场’这个理，加上有朋友帮衬，心里踏实。”这份纯粹的信念，成了她叩开创业大门的第一把钥匙。

零基础起步，最难的坎莫过于手工烙制千层饼皮。“千层蛋糕的灵魂就是饼皮，直径精准，厚度要均匀，火候差一秒就可能烙糊，放久一点又会变干开裂。”为了练出稳定手感，陈艳每天站在灶台前重复烙制无数次。面糊用了一桶又一桶，终于练就了娴熟的手艺，烙出的饼皮薄厚均匀，叠起来韧劲十足。

2024年底，陈艳筹备许久的“榴莲满满”千层蛋糕店，在吕梁学院附近正式开业。为了保证新鲜，她每天去果蔬市场挑选新鲜水果；为保证口感，榴莲采用公司统一配发的当季金枕榴莲，饼皮都是纯手工烙制，奶油选用优质纯动物奶油。凭着这份实在，不少顾客成了店里的“常客”，大家都认准了这家“榴莲肉足、奶油不腻”的小店。

如今，陈艳的小店已经步入正轨，每天的工作被安排得满满当当。上午八点半到店后，就开始烙饼皮、打发奶油、蒸芋泥，每一步都亲力亲为；下午则忙着接单、打包。她坚持把每个细节做到位：杏仁片、椰子片要手工现烤才够香，配料单独打包保持酥脆，六寸榴莲千层里足足放500克榴莲肉，售价99元还支持按份拆分购买，这种方式很受学生顾客欢迎。

靠着这份较真，“榴莲满满”千层蛋糕店在吕梁学院周边渐渐有了名气。除了招牌榴莲千层，陈艳还根据学生需求推出了芒果、草莓等水果口味，偶尔会做些榴莲炸弹披萨，每次上新都能吸引来不少顾客。“有的客人每周都来说我家的蛋糕就是好吃，听到这话比赚多少钱都开心。”说起顾客的反馈，陈艳的眼里满是笑意。顾客的每一次夸奖，每一条好评，都被她当成了继续前进的动力。

谈及未来，陈艳有着自己的小目标：“我想再研发一些传统裱花蛋糕品类，让产品更丰富，把这家店开好，让吃过的人都觉得‘值’。”她笑着说，开店以来最大的收获，是顾客一句“味道真不错”，这份认可比什么都重要。

从一份信任起步，以匠心坚守，靠实在品质站稳脚跟。陈艳用一张张薄如纸的饼皮，一层层醇厚的奶油，一颗颗饱满的榴莲果肉，层层叠加出自己的创业梦想。这份脚踏实地的坚持，正是普通人逐梦路上最动人的模样。

王富强

□ 本报记者 高茜

“核心收紧，腰背挺直，最后一组，坚持住！”下午3点，柳林县“黑铁”健身房内，热气裹着器械碰撞的清脆声响，1997年出生的健身教练王富强穿着薄薄的速干运动服，双手精准辅助会员完成健身动作，额头的汗珠顺着下颌线滑落，声音铿锵有力。

“我本身就喜欢健身，大学学的是健身指导与管理和体育教育专业，很早就开始兼职做健身教练了。”谈及从业历程，王富强略带羞涩却眼神坚定。多年深耕健身领域，他相信，专业技能是普通人立足社会的重要依靠。

2016年，刚踏入大学校门的王富强，就带着健身指导与管理的专业知识试水兼职教练。“那时候课程不密集，利用课余时间会会员训练，既能实践专业知识，又能赚零花钱。”凭借科学的训练方案和耐心的指导，他很快积累了一批回头客，月收入稳定在2000多元，成为同学中“靠技能赚钱”的先行者。

2021年毕业后，他选择回到了家乡，公考失利的王富强没有陷入迷茫，反而坚定了“把健身技能做深做透”的想法。很快，他正式成为一名全职健身教练，以较为传统的“会籍顾问办卡+二次销售私教”的模式开展业务。

“公考是职业规划的选择之一，但技能才是安身立命的根本。”他坦言，备考期间的收入断层让他更清楚，拥有一门过硬技能的重要性。而健身，正是他最擅长的领域。

如今，王富强已手握多个不同等级的健身教练资格证书，在本地健身圈“小有名气”。一年以来，他陆续服务了10名会员，从体态矫正到减脂增肌，量身定制的训练计划让会员满意度颇高，月均工资稳定在5000元。更难得的是，这位“有思考的教练”没有停留在“带训练”的基础层面。他敏锐察觉到县城健身行业面临着客源少、消费能力有限、会员持续性不强等困境，经常主动与同行交流经验，探索破局之道。

“光靠线下引流不够，得让更多人看到专业价值。”他从去年9月份开始，便“试水”抖音等自媒体，定期发布健身干货、训练误区科普、会员蜕变案例等内容，试图通过线上引流拓展客源。

镜头前的王富强活力四射，对着镜头示范深蹲时如何避免膝盖内扣，用矿泉水瓶模拟哑铃讲解居家训练动作，把“肌肉代偿”“超量恢复”等专业术语翻译成“别用腰使劲”“练完疼才长肌肉”的大白话。镜头后，他忙完工作，熬夜复盘播放数据，琢磨“什么样的标题能吸引同城用户”“哪个时间段发布点赞多”，把健身教练的严谨劲儿用在了内容创作上。

“从兼职到全职，从线下到线上，我始终在琢磨怎么让技能更值钱。”王富强说，这两年的全职经历，不仅让他的专业能力更精进，沟通表达、客户管理等综合能力也同步提升。在他眼里，普通人的“创业”不必轰轰烈烈，而把一门技能打磨到极致，再用创新模式放大价值，就是最实在的成功。

如今，王富强的抖音账号已经积累了不少同城粉丝，不少网友看完视频直接到店预约体验课。

“接下来我想把自媒体内容做得更接地气，再结合本地商户搞小型健身沙龙，让大家边玩边学。”王富强的话语里，满是年轻人的闯劲与活力。

不盲从潮流、不固守传统，以专业为根基、以创新为动力，这位“95后”的健身教练，正用自己的方式，让“技能变现之路”走得更宽、更远。

韩笑

定格精彩浪漫瞬间

□ 本报记者 韩笑

下午五点半，暮色刚染蓝天际，韩磊背着沉甸甸的相机包踏进家门，还来不及喝口水就径直坐在电脑前。存储卡插入电脑接口的瞬间，屏幕上跳出三四千张照片。这是摄影师韩磊从早上六点到下午五点，全程跟拍一场婚礼的“战果”。他指尖飞快滑动鼠标，眼睛紧紧盯着屏幕，时而停顿标注，时而轻声念叨：“这个瞬间抓得好，新人爸妈的眼神太打动人了。”

这个在吕梁跟拍界小有名气的摄影师，竟是一位2001年出生的年轻小伙。

“别看我年轻，拍过的婚礼都有三百多场了。”韩磊的语气里带着年轻人的朝气，又藏着超出年龄的沉稳。指尖在键盘上敲击的节奏很快，“一场婚礼跟拍，光是初步筛选照片就得两三个小时，修图时间就更长了，跟拍真的是个体力活儿。”

韩磊与摄影的缘分，始于17岁那年。“当时就觉得相机特别神奇，能把转瞬即逝的瞬间留下来。”他笑着回忆，最初自己在影楼当摄影助理，每天的工作就是搬设备、调灯光、整理道具，一干就是一年半。“影楼的工作太模式化了，所有照片都是固定姿势、固定场景，慢慢就觉得枯燥了。”爱折腾的性子让他毅然辞职，揣着攒下的微薄工资，踏上了求学奋进的道路。

济南的摄影工作室、太原的线下实训班、上海的行业交流会……成年后的韩磊辗转多个城市，一边打工赚钱，一边吸收专业知识。“那段时间虽然累，但每天都有新收获。”他说，最让自己骄傲的是，攒够钱后第一时间换了台心心念念的相机，“三万多块钱，对当时的我来说是笔巨款，但为了热爱，值！”这台相机陪着他走过无数个拍摄现场，成了他创业路上最亲密的“战友”。

2022年，在外漂泊几年的韩磊选择回到家乡吕梁。“总觉得外面再好，也不如家乡亲切，想把学到的技术带回家乡。”9月28日，他接到了回乡后的第一单跟拍业务，客户叮叮是他早年间在社交平台上的粉丝。“得知我要离石，她刚好准备订婚，毫不犹豫就选择了我。”韩磊至今记得当时的心情，既紧张又激动，“生怕自己做得不好，辜负了这份信任。”

这份信任成了彼此长久羁绊的开始。后来叮叮结婚、孩子满月，都会第一时间找韩磊确认档期。“像叮叮这样的客户还有很多，他们认可我的拍摄风格，也愿意把人生中重要的时刻交给我。”韩磊说，自己始终坚持一个理念：跟拍不是单纯的“炫技”，而是有温度的纪实。“我不喜欢让客户摆拍，更愿意抓拍那些自然流露的瞬间——新人交换戒指时的羞涩、父母送别时的不舍、亲友祝福时的欢笑，这些真实的情绪才最动人。”

如今，韩磊的跟拍报价是2380元/场，平均每个月能接到10单以上。“收入还算可观，但大部分都投进设备更新里了。”镜头、补光灯、备用相机、高性能修图电脑，这些都是跟拍摄影师的“武器”，必须跟上行业节奏。虽然设备开支不小，但韩磊从不吝啬，“只有工具到位，才能拍出更好的作品，不辜负客户的信任。”

对韩磊而言，这份职业带来的不仅是经济收益，更让他完成了自我成长。“我以前是个特别内向的人，跟陌生人说话都会脸红。”他不好意思地挠挠头，“但摄影让我每天都能遇到不同的人，见证他们的幸福时刻。”拍摄时，他会主动和新人聊天缓解紧张，会耐心引导长辈自然入镜，慢慢从一个沉默的拍摄者，变成了能和客户轻松交流的朋友。

“每场婚礼都是独一无二的，都有触动人心的地方。”韩磊告诉记者，自己最大的愿望就是用镜头记录更多人的幸福瞬间，“希望通过我的照片，让更多人看到家乡的美好，也让这份有温度的事业，在吕梁生根发芽。”

镜头流转间，韩磊不仅记录着别人的幸福，也在定格属于自己的精彩人生。而这份对热爱的坚守，对生活的热忱，让他找到了属于自己的精彩。

