

不敢相信，这竟然是一个车载烟灰缸？ 1个月内，就有一万美国人为它买单！ 它来自于一位宁波青年设计师之手……

记者 史旻

时间的指针拨回2007年。

穿着一贯的黑T，蓝色牛仔褲的乔布斯在发布会上举起初代iPhone原型机，台下观众的表情显得“没见过市面”一般。

硬朗的金属中框、一个简单的圆形按钮，在那个打电话发短信才是手机主要任务的功能机时代，iPhone的出现就像是一次新物种入侵。没有人能想到这样一台数码设备能够重新定义手机，甚至改变我们每个人的生活。

什么是工业设计？从某种意义上来说，苹果带来的这种手机外观革新与功能影响，就是对工业设计最好的诠释。

“一直有人把工业设计归类为单纯的外观或者结构设计，我从业八年，做的每一次尝试与突破，都是想让周围的人对于这个概念的理解更丰富一点。”浙江创融科技有限公司的创始人杜熔如是说。



1 小镇青年的设计梦

杜熔出生于绍兴上虞，和宁波很像，这也是一个以制造业闻名的城市。他在家附近的工厂玩耍着长大，喜欢数着马路上来来往往的集装箱，可以说是从小就埋下了一颗服务制造业的种子。

2008年，杜熔考入宁波大学科学技术学院，选择了心仪已久的工业设计专业。

虽然梦想的大门向这个年轻人打开，但是走进门里面的杜熔发现，门背后的世界却没有自己想得那么简单。在进入学校学习后，杜熔时常陷入理论滞后于实践的苦恼中。因此，在学业还未过半，他就成为了班上最早找到暑假实习的人。

当时工业设计行业在宁波还是发展初期，实习单位给杜熔开的实习补贴是八块钱一天，去掉来回通勤公交的3块钱，能进口袋的也就堪堪五块。大抵，年轻的贫穷，都会在记忆里加上一层热血的底色，流火七月，这笔少得可怜的补贴与持续的高温，都没有击倒对专业怀揣无限探知欲的小伙子，反而成为了杜熔坚定方向的指路标。

“回想起来，这次实习经历是我专业生涯中非常重要的一站，也是真正意义上的开端。”杜熔回忆道。

在这个面积不大的工位上，杜熔看到了许多行业前辈用实际行动传递出来的从业态度，踏实、应用主义的风格至今影响着他的设计。更重要的是，经过那段时间的实际演练，杜熔对于制造业，尤其是宁波的制造业概况有了一个比较清晰的认知。

他意识到，在宁波，分布着无数大大小小的家电、汽配、日用品厂家，仅从这三块领域看，它们属于快消品，市场覆盖广，产品更替快，单品货值小但销量大，而且技术门槛相对较低。随着市场竞争越来越激烈，价格上可以拉开的优势越来越小，他笃定，在这片肥沃的制造业土壤上，创意创新设计注定成为下一张新“王牌”。

2 贸易与设计

大学毕业后，杜熔成了为数不多坚持“老本行”的人，进入了一家工业设计公司工作。但在几年后，杜熔却选择去一家外贸公司做设计工作。

“这对于从事设计行业的人来说是很难理解的。我们理解的外贸，相对于内贸活动来说，是更为纯粹的商业活动，基本就是一个单纯的买卖过程，而且交易对象是更为直接的外国人。设计对于一家外贸公司来说毫无用武之地。”杜熔回忆起当年的质疑声，记忆犹新。

诚然，在当时，大多数做贸易的人对于设计师的概念还很模糊，在他们看来，设计师是做产品3D抄数，是手工打样师，是开模具的，或许还是用CDR做简单包装刀模的……但是杜熔却从这群“纯正生意人”背后，看到了一片充满可能的市场。

“在OEM阶段，外贸企业需要的设计师是可以完全理解客户的需求，完完全全不动他的设计的情况，把它做到成本最低、品质最好。但在ODM阶段，企业就需要设计师有能力去区别不同客户的不同需求，根据客户的特点和所出货的市场环境设计不同的产品，有些可以通过基础模块共用，然后加上不同的设计元素满足不同客户的需求。这样既保证了产品品类的多样性，也保证了产品成本的控制。也就是说，随着贸易活动的发展，工业设计师对于一个外贸企业来说，从‘可有可无’变成‘不可或缺’。”

不难理解，在过去，外贸企业几乎算是一本琐碎的工厂“百科全书”，它们知道哪里有国外客户需要的东西，这些东西可能是小零件，可能的非常普通的日用品，凭借着地理优势，这种“资讯收集”能力曾为它们带来巨大红利。

但是，随着国内人工成本的上升，这些曾经让国外客户求之若渴的小玩意儿失去了价格滤镜，外贸企业急需推出更具竞争力的产品去吸引客户的眼光。这种竞争力就表现在产品的创新中。

那些从事外贸的人，缺少一座桥梁，一座链接产品与制造的桥梁！

不得不说，这个认知算是杜熔的意外之喜。早在进入工业设计行业之时，他就想开一家属于自己的公司，这次工作经历让原本模糊的想法逐渐清晰起来。在经过几年沉淀后，2018年，浙江创融科技有限公司正式成立。