

卞恺灵——3D 打印亲子玩具创业者

创业背景：从北京到杭州的“一人军团”迁徙

卞恺灵是一位典型的 OPC（一人公司）创业者。一年前开始做这个项目时，市场上还没有“OPC”这个概念，她只是靠着一台 3D 打印机和 AI 建模软件，独立完成产品的设计、生产、销售等全链路工作。

她最初的创业地在北京，但最终选择将公司迁至杭州余杭区五常街道。这个决策背后是对创业环境的敏锐判断。五常街道是杭州有名的创业热土，曾孵化了阿里巴巴集团、同花顺等诸多知名大厂，如今已发展成为“大树+灌木+藤蔓”共生共荣的产业生态——大厂是“大树”，腰部科技企业是“灌木”，而像卞恺灵这样的 OPC 创业者就是灵活生长的“藤蔓”。

“这里科创人才浓度高，”卞恺灵解释自己的选择，“我作为文科生，本来对 AI 等工具类软件没那么敏锐，但现在能在第一时间了解到行业潮流，并能快速应用到自己的工作流中。”

项目定位：小而美的创意玩具品牌

卞恺灵的项目定位非常清晰：专注于 3D 打印亲子玩具的细分市场，为儿童设计具有创意和教育意义的玩具产品。她走的是“小而美”路线，不追求规模化生产，而是用独特的设计和个性化体验吸引用户。

这一选择恰好契合了当下消费升级的趋势——家长们越来越重视玩具的教育价值和独特性，而非仅仅满足于工业化批量生产的标准化产品。卞恺

灵的玩具设计灵感来源于对儿童的观察，她把自己定位为与孩子与玩具之间的“翻译官”，将儿童的兴趣点和发展需求转化为具体的玩具形态。

技术实现：用 OpenClaw 打造“一人军团”

在卞恺灵的日常工作中，她养的“小龙虾”（OpenClaw AI 智能体）成为了核心员工。在过年前，她在其他技术大咖的帮助下养上了这只“小龙虾”，生产效率大大提升。

她这样分配工作：

- **AI 智能体负责**：枯燥、繁琐的 P 图、电商上架、文案生成等一系列重复性环节
- **卞恺灵负责**：观察孩子、创意设计、产品构思等更有创造性的工作

这种“人机协作”模式让她能够以一当十。“若是没有 AI，我这样的项目至少需要五六个人的团队，设计、拍片、文案、销售一个都不能少，但现在我一个人就能搞定，不够的能力，找 AI 补上就行。”卞恺灵说。

产品功能：从创意到交付的全链路能力

卞恺灵的产品功能覆盖从设计到交付的完整链条：

创意玩具设计：根据儿童兴趣和发展需求设计独特玩具。她的设计灵感直接来源于对儿童行为的观察——她会花大量时间观察孩子如何玩耍、对什么感兴趣、什么形状和颜色最能吸引他们。

****3D 打印生产****：通过 3D 打印机完成小批量定制化生产。3D 打印技术让她无需开模就能快速生产，小批量定制成为可能，这也符合“小而美”的定位。

****电商销售****：通过线上平台销售产品，AI 辅助完成上架、文案和营销工作。AI 智能体负责处理商品描述生成、图片优化、关键词选择等重复性工作，让她能把精力放在产品本身。

商业模式：DTC 模式的轻资产运营

卞恺灵采用 DTC（直面消费者）模式，通过电商平台直接销售给消费者。这种模式的优点是：

- ****无中间环节****：直接与消费者建立联系，获取第一手反馈
- ****低库存风险****：小批量生产，按需补货
- ****快速迭代****：根据用户反馈迅速调整产品

目前，她的项目月销数万元，一人完成了从设计、生产到销售的全链路工作。对于一个一人公司而言，这是相当可观的成绩。

运营细节：在“大树”与“灌木”间生长的“藤蔓”

卞恺灵的创业日常体现了 OPC 模式的独特优势：

****学习与成长的生态依托****：五常街道的科创人才浓度让她受益匪浅。作为文科生，她对 AI 工具的敏感度本不如技术背景的创业者，但在这个环境中，

她能在第一时间了解行业潮流并快速应用到 workflow 中。与其他技术大咖的日常交流，让她在过年前就成功养上了 OpenClaw。

****政策与服务的“无感”支持****：五常街道信奉“我负责阳光雨露、你负责茁壮成长”的服务理念。街道配备了专属政务服务专员，为 OPC 项目提供政策咨询、知识产权申报、资质认定等全流程指导，还把商事登记服务窗口放在了创业者楼下。

卞恺灵和其他创业者一样，享受到了这种“无感服务”——街道在尽量不打扰创业者的前提下把服务做好，有创业者外出回来发现工位上多了一本手册，手册上折角标注的是可享受的政策，还留了联系方式。

****对未来的判断****：卞恺灵笑称自己“一不小心踩在了风口上”。但她的选择并非偶然——她敏锐地捕捉到了 AI 时代创业范式的转变：一个人加一群 AI 智能体，就能做出一个小团队级别的公司。

案例意义：AI 时代“藤蔓式”创业的样本

卞恺灵的故事对一人公司创业者有多重启示：

1. ****从兴趣出发，从小处着手****：她的创业起点非常朴素——为孩子设计玩具。这种源于真实兴趣和需求的项目，往往比追逐风口更容易坚持。
2. ****善用 AI 杠杆****：她将 OpenClaw 变成“核心员工”，自己专注于创意和观察，实现了“一个人干五个人的活”。

3. ****选择对的创业土壤****：她从北京迁到杭州五常，看中的不是简单的房租优惠，而是这里的“大树+灌木+藤蔓”生态——有大厂资源、有技术人才、有政策支持，还有同频的创业者社群。

4. ****文科生的 AI 逆袭****：卞恺灵是文科生，对 AI 工具本不敏感，但她选择了一个技术浓度高的创业环境，让自己能够快速学习和应用新技术。

正如《比较》研究部主管陈永伟所言，这一轮的“一人公司”与以往的自由职业者不一样——因为有了大模型、代码生成、AI 智能体等工具，一个人现在可以同时“雇”几十个数字助手。对城市来说，抓住 AI+OPC，其实是在争夺未来创新的源头人群，这些人可能今天只有一个人，但他们启动很快、试错成本低，是产业生态中最具活力的“神经末梢”。卞恺灵，正是这样的“神经末梢”之一。