

财眼

米铺走出的原创设计师刘耕畅: 靠手机壳实现创业梦 让烟火味可以拿在手里

一张桌子，一把椅子，一台电脑，货就放在桌子底下——94后淘宝店主刘耕畅向记者描述了他刚开始创业时的所有装备。过去4年里，从小在米铺长大的刘耕畅，将具有生活气息的米袋、日历、各类老物件设计成原创手机壳、平板壳等，梦想让更多年轻人把“乡愁”握在手中。因为创意，这位来自潮汕家庭的小伙子顺利完成了从淘宝女装店主到原创设计师的转变，他设计的商品吸引了很多铁粉。

■新快报记者 郑栩彤



■刘耕畅

连续创业 原创设计师在数码产品外壳挥洒才华

作为潮汕人，经商的梦想在刘耕畅的家庭中一直延续。很早前，他的父母就从潮汕去到惠州开了米铺。继承了家庭经商传统的刘耕畅同样决定在他的第二故乡扎根创业。如今，他是一名淘宝店主，也是一位数码类产品的原创设计师。经历了二次创业的他，创业第二年开始就将日常月销售额做到了五六十万元的规模，对于单价并不高的手机壳、电脑壳类商品，这个业绩已然可以撑起他的设计师梦想。今年“双12”，刘耕畅的淘宝店销售额达到了去年“双12”的3倍。

家庭经商环境给了刘耕畅最初的创业体验。米铺基本全年无休，让他很早就尝到创业的艰辛和喜悦。在他的印象里，米铺的夏天总是很热，太阳晒在铁皮房上，大门对着热烘烘的马路，米袋则堆满了仓库。冬天则变得很冷，风裹挟着灰尘直对着脸吹。小时候，他总在米堆上面

玩，双手撑开就像游泳。长大以后他还在店里工作过，成天面对着重重的米袋、大货车和票据。

4年前，大学学设计的刘耕畅就决定开淘宝店。“因为可以低成本启动，毫不犹豫就选择了淘宝。”刘耕畅告诉记者。当时，拍照、设计页面，他一个人就扛起了一个淘宝女装小店。但渐渐地他发现自己在服装方面毫无优势。

“在广州等临近进货地的商家可以很快上新，无需库存。厂家直接开的店铺价格就可以很低。”他表示。作为长期在惠州生活的潮汕人，他并不想离开这片土地创业。

有一次，他在进了一批单价价格50元的连衣裙后，发现有的女装店对外销售价格只有50元。这件事让他最终放弃了第一次创业。好在，可以低成本进入的淘宝店铺同样也能全身而退，刘耕畅并

未亏损，很快便开始了第二次创业。

“我得出一个结论——做淘宝店铺的核心就是要回归产品，只有做出差异化的产品才更容易被看见。”他选择了数码类，从单价最低的手机壳做起，赚取利润后再逐渐延伸到平板电脑壳、电脑包等品类。在手机、平板电脑后背那片小小的天地，刘耕畅发挥自己的设计才华，创业团队也从1个人增加至8个人。其中，有3名美术专业毕业的设计师，他们同样不想离开家乡惠州，同样希望能实现设计梦想。在淘宝店铺，他们找到了价值所在。

如今，刘耕畅的创业地点在他家的自建楼，一层做仓库，一层办公。办公室离家和他父母的米铺都只有几分钟车程。而进货则基本可以通过1688平台解决。刘耕畅只需要专注产品设计和销售，谋划事业进一步发展。



技术保护创意 有烟火味的店铺走上快车道

对以设计和原创为核心竞争力的商家而言，保护产品的知识产权事关店铺生死。开始做手机壳设计的第一年，刘耕畅经常遇到作品被抄袭的事情。他苦心寻找灵感并耗费精力设计的款式总是以更低价格出现在别的店铺内，原创手机壳和平板电脑壳的销路很难打开。

“除了影响店铺生意外，创意被抄袭还会带来沉重的信心打击。”刘耕畅表示，“但自从2018年阿里巴巴原创保护平台上线后，我只要花很少的成本就能保护一个创意。相关款式上架发布后，创意通过审核，若发现有店家抄袭就可以举报投诉。”正是在这一年，刘耕畅的淘宝店“勿忘初品”走上了快车道，月销售

额达到几十万元。

在销售额大幅增长之余，刘耕畅的设计才华也得以施展拳脚。在米铺、潮汕老家生活的经历给了这位年轻人无限的灵感。在他的店铺中，不乏像麻将发财、日历、麻袋、胶带、发票之类的“复古”元素。一款手机壳印有“聚乙烯”字样，表面纹理仿自米袋，甚至还印有米袋尺寸。刘耕畅坦言，这款的设计灵感就来自于他成长过程中一直相伴的米铺。

此外，发票、日历也是他常用的元素。胶带灵感来源于店铺仓库，“红蓝白”系列灵感来自很多人外出上学、打工或过节回家时经常使用的编织袋，打麻将则是潮汕人过年的必备节目。虽然设计

来源的物件本身廉价，但有顾客留言称“用了‘红蓝白’（编织袋）系列手机壳，感觉我的手机变得更贵了。”

“在我看来，生活并没有太多高大上的东西，更多的是柴米油盐，物美价廉。因此，我的很多设计都含有小寓意，希望大家能把时光、把生活的烟火气都握在手里。客户群体中有一部分是出国在外的年轻人，我希望他们使用手机壳、电脑壳的时候，能通过日常的老物件感受到归属感。”每次回到潮汕老家时，刘耕畅便会去老街寻找灵感，木房、木门、老款热水壶、油灯等老物件都可能“变身”出现在手机、电脑壳或电脑包上，最终包裹着价格昂贵的电子产品，以烟火气驱散电子产品的冰冷。

线上店铺活力拉满

94后设计师有了更大的梦想

最初选择在淘宝上创业的刘耕畅，如今继续将创业的“根”深扎在淘宝。与他一样有创业梦的青年创业者近年来也选择了成为电商新兵。据淘宝8月份发布的数据，今年已有20万大学生在淘宝开店，他们的平均年龄只有25岁。其中，不少大学生所学专业为电子商务、服装设计和雕塑，分别有40%和22.6%的大学生创业者来自乡镇地区和地级市。这些大学生创业者给淘宝带来了大量创意商品和店铺，助力淘宝平均每天诞生一千多个新想法。

“近两年，可以明显感受到淘宝小二与我的联系变多，在原创保护等方面给予了我很多帮助。”刘耕畅表示。而从店铺活力来讲，刘耕畅的淘宝店仅在疫情最严重的一个月内没有利润，其余均能稳定盈利。他感受到，淘宝的生态一直鼓励商家锐意创新、不断上新。在这种良性竞争下，刘耕畅也谋划着提高运营能力，并按照风格和品类在淘宝站内多开几家店铺，广开销路。

刘耕畅计划，未来还将涉足其他设计空间大的品类，规划开更多家店铺，最终瞄准细分市场，打响品牌。随着业务量增大，创业团队也计划吸纳更多有志在家乡发展的设计人才。

在创业的道路上，这位94后青年更加确信“设计+经商”将是自己一直坚持的职业方向。一批小镇青年搭上电商的时代快车，促使散落分布的小镇也能成为创业的暖窝。而青年创业者的加入，则使新时代的可能性在电商上开花结果，为不同行业、不同品类注入源源不断的创造力。