



赵章普霖展示 购物车卡丁车



讲述人：
赵章普霖
3D打印设计公司老板

避震台灯

从为了装到真装成了老板 赵章普霖：让热爱打印出现实

2025年初,他是因一台自制的购物车卡丁车而火爆全网的高中生,如今,他又成为了一家3D打印设计公司的老板。19岁的赵章普霖,将自己的人生舞台从短视频的虚拟聚光灯下,拓展到了真实的产品生产线之上。这段始于想要炫耀的旅程,如何一步步落地为真实的创业?让我们一起走近他的故事。

那个从床上弹起来的夜晚

从为装而装到被需求推着跑

累但爽 未来想造更快的车

记者独白:

梦想可以燃
落地必须实

上次采访赵章普霖,他还是那个凭借购物车卡丁车走红的职校少年,满脑子天马行空的创意。

短短几个月后再度相见,他已是手握产品和订单的创业者。谈话间,流量爆款少了,公差供应链多了。

但当他再次说起造出全世界最快的购物车时,眼里的光芒毫未变。只是如今,这个梦想背后多了一家正在运转的公司,和一条被市场初步验证的路径。

这或许正是新一代创业者的特质,梦想可以很燃,落地却必须很实。从创意玩家到工厂老板,他正学着用商业的齿轮,驱动童年的引擎。

口述/赵章普霖
整理/融媒记者 王昊

这一切还得从我的购物车卡丁车说起。其实那不是什么新鲜想法,我初中时就跟我朋友吹过牛,说一定要把它造出来。直到在永康五金技师学院学习了一段时间后,我感觉自己技能攒够了。

记得很清楚,那是2024年秋天的一个晚上。我在收藏夹里又刷到了自己多年前存的造车视频。看了很久,突然一个念头砸中我,我感觉,我现在有能力把它造出来了。如果现在不造,等工作了,我还有时间吗?还有精力吗?

真的,我当天晚上就从床上弹起来,打开电脑开始建模。一个通宵,我把车子的基础模型搭出来了。我没见过实物,就对着淘宝上搜到的购物车零件尺寸,一个个建模型,再拼凑在一起。

从图纸到实物的路,走得比想象中难。我研究了各种卡丁车知识,自己挑选每一个配件。动力用了本田GX200发动机,搭配了化油器、排气管、快拆方向盘。但真正费劲的,是那些不起眼的地方。比如,我把卡丁车传统的脚刹,改成了更酷的液压手刹。光是为了这个手刹,后面刹车卡钳的支架,我从画图到焊接成型,反复折腾了好多次。说真的,就连车上的每一颗螺丝,都是我对比了好几种规格后挑出来的。

那段时间,我所有的课余时间都泡在借来的厂房里。每个周末回家,第一件事就是钻进车间。我还用手机把每一步都记录下来。当时没想太多,就觉得这事值得记录。

2024年11月16日,车子终于能启动了。巧的是,那天刚好是我生日。当拧动钥匙,发动机响起的那一刻,我觉得,这就是我给自己最好的成年礼。我把造车过程的视频发到网上,没想到一下子就火了。几十万个赞涌进来,后来这辆车测试时最快能跑到90公里/小时。我在接受采访时说,想打破纪录,造出全世界最快的购物车,这话不是说说而已,我是认真的。

车造出来了,也小火了一把。但装的欲望可没停。我觉得,一个普通的学生造车博主,噱头不够。别人19岁在干什么?读书,打游戏?那我要是19岁开公司创业呢?这听起来不就厉害多了?

注册公司比我想的简单。拿到营业执照,我看着法定代表人那几个字,感觉有点虚幻。但老板不能只是个名头吧?你得干点啥。

契机来得偶然。2025年12月,我一直喜欢汽车改装,有次看到国外有个避震器造型的台灯挺酷,但国内没有。我心思活络了,自己琢磨着用3D打印做一个出来玩玩。画图、改公差、调整结构,这是我的专业,也是我的兴趣。做好后,我随手用我的小号发了条抖音,文案都没怎么想。

然后,我的私信就炸了。博主卖吗?求你了,哥,做个链接吧!多少钱?我现在转!问的人越来越多,好多人甚至直接转账过来,生怕我不接单。我那会儿整个人是懵的,就感觉背后有一股力量,是那些不认识的人、那些认可我的人,在推着我往前走。

我被这种信任砸得有点慌,但也热血上涌。行,那就干!可问题马上来了:我一个人,一台打印机,怎么做得了这么多?我开始疯狂找工厂,问模具,一听开模费十几万,立马被吓退。找本地3D打印代工,报价又高得离谱。那段时间,我白天焦虑地刷手机找供应商,晚上熬夜优化产品设计。

就在我觉得快要搞不定的时候,一个朋友伸了手。他自己有个小打印工厂。我们一合计,能合作。他负责稳定生产,我负责设计和销售。创业这两个字,从一张纸、一个念头,突然就落了地,变成了我手里这个可以按压、可以调光的避震台灯。

通过网上一对一私信接单,现在的订单数量已超100台,我和朋友仍在加紧制作中。

对我来说,创业的感觉就是累,但很爽。过去一年,我面临了无数选择,自媒体、原创产品还是3D打印代工?每条路都岔口众多,我不敢选,怕踩坑。但每一步,又都是自己走出来的。

如果说2025年是被梦想和粉丝推着创业的一年,那么2026年,我想自己更主动地掌舵。我和合伙人计划创立自己的品牌,专注汽车文化周边产品。不只是台灯,可能还有闹钟、车载配件,好多产品设计想法在我脑子里转。我想租个自己的小厂房,搞个小研发中心。

当然,我最心底的火从没熄过。我的目标是造出全世界最快的购物车。四缸发动机、涡轮推进,这些听起来更中二的梦想,需要更大的投入,也需要我更像个真正的创业者去规划。

2026年,我想做出更好的产品,更重要的是,成为一个更靠谱的、说到就能做到的自己。

现在回看,造车让我明白,热爱能把想象变成实物,而创业让我懂得,要让这件实物走到更多人手里,需要的不只是热爱。

如果要对一年前那个只想装的自己说句话,我会说:按自己想法走就好了,别管别人怎么说。因为装着装着,梦可能成真了。



整理工具