

## 能透过 3D 打印技术赚钱的不只是服装，还有珠宝

2017 年 03 月 27 日

資料來源：服裝新聞

3D 打印珠宝过去几年来一直是昂贵的奇珍异品。而现在，由于制作成本下降、制作时间缩短、工艺精准度提高，足以让 3D 打印珠宝被更多的人所接受，成为更主流的产品。拉沃拉托的公司是一家不断稳定成长的创新公司，公司并不只用 3D 打印机制作铸造黄金或铂金珠宝所需的设计蜡模，而是制作终端产品。



当马里奥·克里斯蒂安·拉沃拉托(Mario Christian Lavorato)和他弟弟在大学里开始制作珠宝首饰并出售时，他们很快就了解到珠宝业的一只脚还停留在中世纪。人们用黏土设计珠子和首饰挂件，然后手工对成品塑形。兄弟俩在贸易展览上见到的珠宝业同行们会用喷灯对每件珠宝进行数周的仔细打磨。

繁重的手工劳作是造成美国珠宝店利润微薄的一大因素。根据研究机构 IBISWorld 的数据显示，美国珠宝店的利润率通常在 4.6%左右。世界著名珠宝商蒂芙尼(Tiffany)的美国市场利润率约为 20%。但现年 32 岁、建筑专业毕业的拉沃拉托知道如何使用 3D 打印机，他 3 年前在多伦多创建了 Daniel Christian Tang 公司，其利润率高达 40%，不过拉沃拉托不愿透露公司的具体收入是多少。

### 由珍奇到普遍

3D 打印珠宝过去几年来一直是昂贵的奇珍异品。而现在，由于制作成本下降、制作时间缩短、工艺精准度提高，足以让 3D 打印珠宝被更多的人所接受，成为更主流的产品。拉沃拉托的公司是一家不断稳定成长的创新公司，公司并不只用 3D 打印机制作铸造黄金或铂金珠宝所需的设计蜡模，而是制作终端产品。

拉沃拉托说，Daniel Christian Tang 公司可以用 3D 设计软件花 100 个小时设计一款项链、手镯或者耳环。但一旦设计完成，只需不到 1 个小时就可以打印出样品，或者用几个小时就可以为需求略有不同的客户修改设计。

于是制作珠宝就变成了能在房间内放多少打印机的问题了。

拉沃拉托说,他 2017 年 2 月去香港建了家工厂。他旗下公司的产品包括售价 1.6 万美元的金手镯和售价 100 美元铂银戒指等,大部分价格较低的商品都可以在罗德与泰勒百货店(Lord&Taylor)和萨克斯第五大道精品百货店(Saks Fifth Avenue)买到。

来自美国俄勒冈州波特兰的工程师钱特尔·马洛伊(Chantal Marois)说,价格亲民是 3D 打印珠宝的一大卖点之一,但打印工艺的分层结构也很有吸引力。她在当地的 SaySay Boutique 商店花了大约 40 美元买了一条看起来像抽象花朵的黑色塑料项链,这个项链很精细,是用 3D 编织法制作的。“项链的形状很特别,设计也很特别。我一下子就被吸引住了,”她说,“用其他方法制作这个项链可能会非常困难。” SaySay 的老板萨拉·尤特鲁普(Sarah Utrup)表示,她的大部分 3D 打印商品都已经卖光了。

## 发展迅速

3D 珠宝定制的便捷也促使人们不断推出各种新奇产品。在都柏林,珠宝商 Love&Robots 让买家选择日期和地点,然后利用历史风速数据为客户设计个性化耳环,展现其在风中舞动的动人瞬间。在 American Pearl.com Inc.的网站上,当客户选好珍珠的颜色和大小后,就可以确定一款项链的长度和所用的金属。“如今我们通过 3D 打印进行大量的定制工作,” American Pearl 线上业务主管埃迪·巴赫什(Eddie Bakhsh)说,“我们的绝大部分工作是定制或者修改,公司产品的制作成本可能下降了 75%。”

一些珠宝商使用自己的打印设备,例如 Bre&Co.公司,该公司是由 3D 打印公司 MakerBot Industries LLC 的前首席执行官布雷·佩蒂(Bre Pettis)于 2016 年 10 月创建的。而其他珠宝商则使用 Shapeways 等公司提供的打印服务,这样他们就不必购买材料或者处理库存了。

打印工艺并不完美,经常会留下少量的金粉,而造成的浪费会积少成多。与此同时,珠宝商们还需要一个学习的过程。“大多数珠宝商不具备这样的技能,学习 3D 设计的计算机辅助设计软件需要下很大功夫,” 研究公司 Wohlers Associates 的总裁特里·沃勒斯(Terry Wohlers)说,“这是最大的障碍。随着时间推移,当年轻一代接管了父母的生意后,他们可能会推动市场加快发展。”

利润率提高可能也将让更多珠宝商接受 3D 打印技术,特别是在技术不断改进的情况下。“现在打印一只手镯要花 30-45 分钟,”拉沃拉托说,“再过一两年,时间就会缩短到几分钟,最终可能实现实时打印。”到时候利润率也将大幅提高。