



近期围绕凤凰传奇的歌曲《最炫民族风》所改编的搞笑视频,可谓铺天盖地蔚为壮观,不经意间“民族风”就吹遍了全中国,所有网民最近几乎都在这场“民族风”里风来风去。

日前,省植物园举办了绥宁民俗文化展——“姑娘节”,引得全省市民纷纷前往观赏,民俗文化受欢迎的程度可见一斑。

事实上,无论是民族歌曲,还是民族手工艺产品和服装,我国的民俗文化在国内外一直都散发着独一无二的魅力。而在湖南的生意场上,有人就聪明地抓住了民俗文化的商机,扣开了创业致富的大门。

■见习记者 朱蓉

# 生意里的“最炫民族风”

记者手记

## 越民族,越永恒

民俗文化是一门艺术,但将它巧妙地改装后就成了创业者手中致富的法宝。做民俗生意的最大优势在于不需要花大力气对产品的概念进行推广——几乎所有的中国人都对民俗文化元素有一些了解,产品的受众基础优势显而易见;再加上,速食文化使得现代人心理文化断层急需修复;同时,对于讲究认祖归宗的中国人来说,寻根的心理总是一直存在的,这些都使得民俗产品有一定的市场,做民俗生意的商人也正是聪明地抓住了这个商机。

就此,北京同心柏管理咨询公司CEO、清华大学硕导程建岗建议这些创业者们,经营过程中,一定要讲究文化的传承,更要注意在精神层面对消费者给予一种满足感,越是独特的东西就越有价值。如果能做到这一点,即使是小本生意,前途也大有可为。



## 可滢制衣店 专业定制旗袍、中山装

主营旗袍、中山装的可滢制衣店开在长沙市东塘的一栋商住两用的写字楼内。店主雷芙蓉其实曾是个资深北漂,北漂生活更让她明白生意之道重在“和气生财”。因为待客热情周到,店里两位师傅的手艺又好,虽然藏身高楼之中,可滢制衣的生意还是做得风生水起。

“女孩们大多知道,旗袍这种衣服一定要量体裁衣的,工厂流水线生产出来的衣服很难那么合身。”雷芙蓉自信地说,他们就是要填补长沙中档传统服饰定制市场的空白,做出差异,做出口碑,“除了特别喜欢民族风服装的顾客外,还有准备结婚的新人,以及民俗茶艺馆之类的单位来集体定制。”

可滢制衣最初开在袁家岭附近的一个临街门面,选当时看中它临近长沙高端商城友谊商店。雷芙蓉认为,喜欢去友谊商店逛街的顾客购买力都是不错的。可是,经营了两三个月后,她发现奔着友谊商店去的顾客,大多对服装品牌有一定的要求,自己这种小店很难吸引他们的目光。不久后,她将店铺开进东塘的写字楼里,并充分利用互联网免费且灵活的宣传优势,没想到生意居然就这么做起来了。



创业者:雷芙蓉  
创业时间:半年  
开店成本:10万元  
年收入:12万元  
生意经:酒香不怕巷子深,和气生财



5月21日,长沙市黄兴路步行街。自主创业的陶艺店老板李高祥正在制作陶器。

实习生 骆毅 记者 李丹 摄

## 陶粹陶艺吧 自己动手 触碰民俗魅力

陶粹陶艺吧做的是陶瓷DIY生意,强调的是让顾客体验自己动手的乐趣。大约三十平方米的店子里,摆满了顾客做好的陶瓷成品,形态各异,色彩丰富。

店主李高祥曾是一位中学教师,平日里就对民俗文化有着很浓厚的兴趣,写诗、作画还有书法都是他的爱好。也正因如此,当学生提出将自己的陶艺吧转给他打理时,李高祥欣然接受了。

在2006年前后,长沙曾刮起过一场“陶艺DIY”的风潮,很多陶吧应势而生却没能最终存活下来。为了不让自己的小店重蹈覆辙,李高祥特意到长沙窑的发源地铜官镇拜师学艺。“顾客很少有真正懂得制陶的,制作过程中难免碰到困难,我自己学透了做起生意来才心里有底气,才能更好地指导顾客。”李高祥擦拭着店里陈列的成品笑着说道。

“你不知道,顾客看到自己亲手做好的成品时,双眼亮晶晶的,都特别开心,特别有成就感,我也跟着分享快乐。”在长沙步行街的门面到期后,李高祥计划要开一个更大的店铺,“一方面与爱好为伴赚着钱,另一方面还能推广中华陶艺文化,人生乐趣不就此吗?”

创业者:李高祥  
创业时间:3年  
开店成本:5万元  
年收入:7万元  
生意经:给顾客制造快乐,就是给自己制造收益

## 晶凰水晶铺 中国结艺与 流行配饰的混搭

晶凰水晶是家不折不扣的网店,早在2006年淘宝网还在起步,网购尚未深入人心时,王慧慧便大胆地吃起了这个大螃蟹。店里卖的全是她自己手工编织的饰品,她用中国结艺将玛瑙、水晶、银饰等材料混搭编织,制作成戒指、手链、脚链等等。各种中国结寓意吉祥,外形美观,每一件商品都可以根据顾客的尺寸进行制作,销量收入颇为可观。

王慧慧在创业之前是个全职家庭主妇,因对手工结艺有着浓厚的兴趣,便跟着网络教学视频和书本学习。“最早是给家人做,后来发展到给QQ群里的网友做,感兴趣要求做的人多了,便有了开个网店的想法。”

比起实体店,网店不需要门面,经营起来更加容易,风险也相对较小,另一个优势便是营业时间自由。王慧慧说,开店以来,自己从不接急件,按期排单,认真对待每一件饰品,现在网店已成了货真价实的皇冠店。“开店诀窍就是要懂得顾客的眼光,给予他们最想要的,这样才能留住更多人的脚步。”

谈到“晶凰水晶”的未来,王慧慧显得信心十足。她表示会再接再厉,逐步扩大经营规模和内容,不会停下前进的脚步。

创业者:王慧慧  
创业时间:6年  
开店成本:2千元  
年收入:5万元  
生意经:独一无二的产品意味着拥有独一无二的商机

## 创富支招

近年来,随着传统文化的回归,各地民俗文化以古街改造、文化村、文化展览和文化庙会等多种形式汇聚在一起,让看惯了电视、听惯了流行音乐、吃惯了快餐的都市人流连忘返。如今,民俗文化不仅蕴含着传统,更是一种时尚,越来越多的年轻人将投资目光投注在各类民俗文化上,逐渐走出了一条传统与时尚相融合的致富之路。

一直以来,北京银行长沙分行在积极支持动漫、影视、网游等新兴文化产业发展的同时,十分关注培育各类传统文化产业,为其中有发展潜力的小型文化创意企业

提供资金支持,帮助其成长壮大。瓷器是中国国粹之一,北京银行长沙分行根据瓷器行业特点,制定专门的金融支持方案,为省内一批有发展潜力的传统制瓷企业提供了近千万的授信规模。

作为最早涉足文化创意产业的金融机构,北京银行将为各类成长中的文化创意企业提供优质高效、快速融通的金融服务。在未来5年内,北京银行将每年对文化创意企业提供不少于100亿元的信贷支持。

北京银行长沙分行中小企业部 张婵  
服务电话:0731-85308522 85308510

