

拒绝“撞衫”，高端定制星城走俏

定制西服价格从3000元到数万元不等 跨领域合作或能开拓市场蓝海

“

“到夏天了，是时候该定制一套花样新颖的旗袍了。”对于女企业家夏琳而言，在工作之余，为自己量身定制一套旗袍，成为她多年不变的一个习惯，特别是自从高端定制开始兴起后，她早已成为女装定制店的座上宾。

在文化多元化的今天，市民对美的追求有了新的定义。拒绝千篇一律，拒绝撞衫，追求服装的个性化……在人们追求品位的风潮下，高级服装定制在星城走俏，具有舒适手感的纯羊毛名贵西服售价逾5000元，但仍旧订单不断；一双具有质感的手工皮鞋，被疯抢到材料断货。据光大证券数据，2016年我国私人定制服装市场规模在1022亿元，预计2020年将达到2000亿元。

■记者 卜岚 实习生 邓涛



高端定制店多选择在写字楼或居民楼开店，顾客也多以熟客推荐为主，定制服装价格从3000元到数万元不等。

【现象】
专属定制风靡市场
月销售额可达20万

“设计师能够根据自己的身材比例来量体裁衣，感觉穿上以后气场更强。”对周女士而言，定制服装已然成为了一种习惯。而且在多年的定制过程中，她还找到了自己专属的“裁前定制专家”。选好布料后，她都会拿着图片与“定制专家”进行沟通，大概十几天的时间，一件漂亮的新装就会出炉了。

在长沙高端定制早已开始风靡，澜特·斯汀的工作人员介绍，一般在他们门店定做成衣的多以企业高管、董事长为主，这类订单的占比也达到了八成左右，“这个月做了50套左右，价格从3000元-10000元不等，材料有国产的、进口的，羊毛含量高的、低的等，具体价格根据材料、工艺的不同而变化。”

近日，记者走访了多家手工定制工作室发现，与普通服装店不一样，高端定制店多选择在写字楼或居民楼开店，较少在商场开设销售门店，顾客也多以熟客推荐或跨界企业合作为主，价格从3000元到数万元不等。

“有上千种款式，几十种领口和面料，做出来的衣服自然深得人心。”长沙某协会的会长刘女士是高级服装定制的骨灰级粉丝，她的衬衣基本上都是纯手工的，“朋友们看我穿了好看，纷纷询问，也想定制衬衣。”

【乱象】
概念混淆
定制成衣质量参差不齐

随着定制概念的兴起，高端手工定制店也如雨后春笋般涌现，据光大证券数据，2016年我国私人定制服装市场规模在1022亿元，预计2020年将达到2000亿元。

虽然手工定制市场“钱”力

无限，但其背后的问题也不容忽视：打着纯手工定制的概念，卖的是成衣或半手工的产品，从而赚取差价；在材料上，挂羊头卖狗肉，或者以次充好；定制成衣质量参差不齐，消费者消费体验差等。

为什么市场会呈现鱼龙混杂的局面？有业内人士认为，因为手工西服全衣定制保留着传统的手工剪裁与缝制工艺，产量非常稀少，工艺时间较长，而最大规模的高级手工订制品牌一年饱和的产量也不过千套。这就意味着在庞大的市场需求下，一些打着定制旗号的复刻品找到了生存的空间。

“利益是最大的驱动力，原材料及工艺的差异，会让不少商家放弃原则。不仅在材料的选择上追求成本最小化，在工艺上也滥竽充数，能省则省。”一位手工定制服装店的负责人直言。

【创新】
以特色定位
差异化定制谋发展

“美是一种理念，也是一份责任。”2009年，颜萍离开了工作一年的形象设计工作室，在广东开服装店，“在成衣店工作时，我发现很多顾客对衣服的品质细节都很满意，但合身度不行，影响穿着效果。”

2013年，一次偶然的机会，颜萍在北京结识了服装定制界的老师，从那时开始她便对手工定制萌生了兴趣。2014年年初，她转掉了之前的三家门店，来到长沙创立了浣颜高级手工服装定制店，而这也是她全新转型的第一步。

为确保服装品质，2014年，颜萍曾不下6次去北京拜访业界泰斗蔡老师，“蔡老师一般不轻易和私人工作室合作，在国内与他合作的私人工作室仅3-4家。”回忆起曾经三顾茅庐的情景，颜萍深有感触，如今她

已成为两个工作室的创始人，产品也深受顾客喜爱。

“万事开头难，向手工定制转型，不管是客户类型抑或经营思维都面临挑战。手工定制价格偏高，长沙的消费观念也一样，市民对产品的接受是一个循序渐进的过程。”在创业之初，少有客户上门，租金压力、两个孩子的成长压力，让颜萍喘不过气。

“以前等客上门，如今只有走出去才能开拓市场。”通过赞助多渠道的活动、举办新品发布等方式，浣颜定制凭借如金品质，很快积累了口碑，“我们的核心竞争力就是我们的定制团队，特别是蔡老师，他在技艺钻研方面非常严谨的，拥有三四十年的专攻定制手工西服的经验，国家曾授予他技艺大师的称号，每套西服他都会亲自把关。”

“一件西服需要采集30多个数据，经过200多道工序，纯手工定制一般需要等待45天。”颜萍介绍，西服的定制首先需要量体裁衣，采集三十多个部位的数据，再与顾客沟通细节，把数据传输到北京。然后，制作中心会先用替代面料做配样，寄到长沙给客户试衣。试衣后再调整，还要进行面料检测、裁剪、缝制等等。

【突破】
跨领域合作
开拓市场新蓝海

在服装定制行业，先布局者总能抢占先机。从最初的1个品牌发展到现在的3个品牌，某品牌创始人周先生，一路见证了手工定制服装业的成长。

“你穿衣打扮这么时尚，对设计又很敏感，为什么不开一家属于自己的服装店呢？”因穿着讲究，周先生一直受到朋友的夸奖。于是2010年，他从深圳某设计公司辞职，回到长沙创立了自己的高端定制品牌。

“2010年，长沙很多人将定制店误解为‘小裁缝’店，认为这样生产出来的产品，与品质无法挂钩，总是持着怀疑的态度来询问。”周先生介绍，刚开始顾客不多，从零星的散单开始，一条裤子、一件夹克，他都承接过来，并且一定要做到最好。渐渐地，他的手艺得到客户的认同。通过朋友推荐，他积累了大量的客户，“2013年，一年的销售额才100万，从2015年开始，仅半年销售额就达到了700多万。”

品牌成立7年，他的生意越做越大。“从了解需求、选择面料、定制版型、精确尺寸、后期定型等工序严格把控。细工出慢活，经过30个工作日，400多个小时打磨做成一套西服，每一针每一线无不展现我们精湛的手工艺。”对于品牌取得的成绩，周先生这样解释。

“除了苦练内功，还需要多元合作。这两年，我们和房地产企业、奢侈品公司、娱乐圈等多领域展开合作，为他们量体裁衣，定制高标准的西服。”在定制行业，周先生的品牌总能以时尚品位征服眼球，“虽然服装私人定制这件事情，制作周期比较长，但是我希望对待自己的服装就像对待一个作品一样，能够把它做到最完美，也希望我们能不忘初心，一步一个脚印地做好每一件事。”



小贴士

如何辨别手工定制西服？

1. 手工缝制的地方可以在领子后面查看，细看你就会发现，有些西服领子后面有非常细微的针眼，那就是手工西服的特征。

2. 活袖叉就是袖口位置上的扣子是可以一粒粒打开的，扣眼都是一针针缝上的，这个也是能够直接发现的特征。

3. 一件好的定制西服面料一定要考究，好的西服面料是羊毛或者含有羊绒、真丝的，这种西服穿着看上去很有质感，光泽度也自然，看上去就显得不凡，穿着也很舒服，能让整个人显得有品位。

4. 如果有些商家说自家的西服是定制的，手工缝制的，那你查看领子和袖口就能够分辨出对方说的是真话还是假话了。