

守护尊严和体面，长沙“假发哥”出圈

货车司机转型用短视频线上创业，月销售额达百万 生意背后他还有一份温情守护



扫码看视频

“一秒钟，让老头变老板。”剃光原本茂密的头发，顶着一头“地中海”发型，在网络上展示一顶顶假发的佩戴效果，长沙“假发哥”陈宇卫卖假发火出了圈。

如今，他不仅在全国各地开起了9家门店，月销售额也已达到百万。生意背后他还有一份对尊严的守护，不仅是秃顶困扰群体，许多因病脱发的患者也成为他关注的目标。“一顶假发，有时守护的不仅仅是体面。”4月26日，陈宇卫向三湘都市报记者讲述了他的故事。 ■文/视频 三湘都市报全媒体记者 田甜

【经历】从货车司机到“网红”，自媒体改变他的生活

一段时下最流行的音乐，搭配着陈宇卫的“地中海”发型，颇具喜剧效果。一个转场，假发覆盖，陈宇卫瞬间精气神十足。这是他视频中最常见的风格，没有过多的拍摄技巧，但前后极大的反差足以彰显假发的作用，极具对比的视觉效果吸引了很多顾客。

1987年出生的陈宇卫原本是一名走南闯北的大货车司机。虽然薪水足够生活开销，但常年在外奔波，与家人聚少离多。2018年，他决定辞掉工作，“当时老婆在一家假发店做销售，我是完全不懂假发的。”机缘巧合之下，他接触到这个完全陌生的行业。

很快意识到线下销售的局限性，陈宇卫想到了线上销售模式。“当时短视频平台刚兴起，我就在快手注册了账号，想着通过线上引流到线下。”为了做好视频，陈宇卫剃掉了原本茂密的头发，开始拍摄短视频。

“一开始没有流量，我就摸索不同的风格继续拍。”从2021年开始，陈宇卫极具个人特色的假发展示视频开始走红，越来越多人从线上找到了线下，他从公司离职，创立了属于自己的假发品牌。

如今，陈宇卫在长沙、武汉、太原、杭州等多个城市开起了自己的门店。他不仅是拥有近50万粉丝的视频博主，还是月销售额达百万的创业者。

【对话】那顶普通假发，守住了生命最后的体面

“一顶假发，可能对很多人来说是一份尊严与体面，也有可能是生命最后的光。”在陈宇卫看来，卖假发不止是生意，回忆起去年一位特殊的顾客，他声音有些哽咽。

2022年冬夜，陈宇卫如往常一般处理着线上咨询，一位东北小伙找到他。“老板，最便宜的假发多少钱？”陈宇卫耐心解释，假发需要线下测量后才能确定价格，价格在1000元到5000元不等。

“可以便宜点吗？我没多少日子了，身上只有906元。因为生病头发都掉了，想体体面面地走。”一句回答让陈宇卫心中一揪，对方紧接着发来了微信零钱截图和躺在床的视频。

“906元全部给你，没办法线下测量，假发能将就就用就行。”通过聊天，陈宇卫了解了小伙的故事，给出了免费的答复。在陈宇卫的指导下，小伙给出了自己秃顶位置的数据，陈宇卫加班加点地制作，并为对方寄去了假发。

一个星期后，陈宇卫再次收到了小伙发来的微信，发信人是他的家人。“他走了，戴着您送的假发，特意叮嘱我们跟您说声感谢。假发很合适，他说这是生命最后日子里最体面的几天。”陈宇卫盯着手机屏幕沉思良久，泪水盈眶，他庆幸没有收下小伙最后的906元。

从去年开始，陈宇卫带着自己的团队前往各大医院，免费为因病脱发的孩子送去假发。“个人的力量虽然微弱，我想用自己的方式去守护一份体面和尊严。”陈宇卫说。



陈宇卫带着团队前往各大医院，免费为因病脱发的孩子送去假发。



陈宇卫独特的“地中海”发型及佩戴假发后的效果。

记者手记

嬉笑玩闹背后的温情守护

“80后”的陈宇卫因为网络改变了自己的命运，他也有属于自己的梦想，要把自己的假发品牌做成全国前三，要在全国开满80家门店。

看他的视频总是轻松愉快，不少没有脱发烦恼的人也成为他的粉丝。看似嬉笑玩闹的背后，是他的一份温情守护。

一顶假发虽轻，但覆盖的却不仅仅是一份体面。陈宇卫的讲述中，有因为改变发型而找回自信的年轻人；有点亮生命最后一份希望的东北小伙；有得到心仪长发的白血病女孩……做假发的陈宇卫能懂，轻轻的一顶假发，守住的也不止一份体面。

采访中，陈宇卫玩笑般表示，“我好像就是为了假发而生，你看我的头型，啥假发都能戴，一般人可做不到。”一个心怀善意、敢于创新的人，总是让人感觉温暖。

珍酒李渡集团赴港上市

是近7年来白酒行业唯一成功上市企业

三湘都市报4月27日讯 4月27日，珍酒李渡集团（以下简称“珍酒李渡”）正式于香港交易所主板挂牌上市，股票代码6979.HK，成为港股白酒第一股，也是近7年来白酒行业唯一成功上市的企业。

珍酒李渡由珍酒、李渡、湘窖及开口笑四大白酒品牌组成，主要生产及销售酱香、兼香、浓香型白酒，产品主要涵盖高端、次高端及中端价格带，旗下多个产品获得布鲁塞尔国际烈性酒大赛大金奖、金奖。2021年，珍酒李渡收入在中国白酒企业排名第14位，是中国四大民营白酒企业之一。

与市场上众多白酒品牌不同，珍酒李渡旗下各品牌坚持进行方式多元化的体验式营销方式，帮助消费者更加鲜活地体验产品，培养市场忠诚度。数据显示，珍酒李渡旗下各品牌邀请超过16万人次走进厂区，感受中国传统白酒酿造技艺及匠心，提高消费者对产品和品牌的认同。珍酒李渡还打造了特色品鉴会，充分展示中国白酒文化精粹，让品牌魅力得以延伸。如珍酒以“美食+美酒”的体验形式，已在全国开展“珍酒·忆苦思甜·珍品宴”、名仕鉴珍私享宴等11万场。

该集团通过与合伙人开设体验店、专卖店、终端零售店等方式，为消费者提供优质的白酒产品和专业的市场服务。珍酒李渡在各区域市场终端配备“管家团队”，打造“管家式”服务体系。截至2022年，珍酒李渡已在全国31个省（自治区、直辖市）与6600多名经销商合作，建立体验店超1000家，线下销售点超189000个。

■全媒体记者 朱蓉 实习生 唐清清

经济信息

交通银行湖南省分行：为科技型企业发展保驾护航

恒温恒湿恒氧的“菌房”内，一排排菌类床架整齐排列，一朵朵灵芝悄悄探出了头，工作人员正忙着采摘、装篮……在湖南某生物科技有限公司生产车间里，上百名工人在各条生产线上忙碌，套袋、压实、拧口，大家互相配合，有条不紊地忙碌着。仓库内，工人们不停地将已打包好的成品装车，货车络绎不绝来往于仓库之间，一派热闹兴隆的景象。

“多亏了交通银行邵阳分行的贷款支持，及时给我们补上资金缺口，让我们能顺利进行研发生产及对外销售。”公司负责人告诉记者。湖南某生物科技有限公司是一家从事食用菌养殖及加工技术研发、食用菌培育及加工品销售的农业产业化龙头企业，也是湖南省“专精特新小巨人”企业之一。为进一步加快出口贸易，拓展海外市场，公司加大了在科技研发培育、生产销售等方面的投入力度，企业经营发展一时陷入了困境。交通银行邵阳分行到公司实地走访了解到其经营状况后，立即上门为企业安排详实专业的金融服务方案，7天内完成方案制定到贷款发放全流程，为企业提供900万元授信支持，帮助企业渡过难关。

科技创新具有成本高、周期长、风险大等特点，从科技研发到成果转化应用，再到市场开拓、产生效益和投资回报，每个阶段都需要大量资金支持。科技型中小微企业轻资产、无抵押等特点也使得其经常面临融资难、融资贵等问题。近年来，交通银行湖南省分行坚持创新服务湖南全面落实“三高四新”战略定位和使命任务，大力推动科技金融发展，致力于建设活跃的金融市场，畅通的融资渠道和良好的金融环境，为科技型中小微企业注入更多金融活水。截至目前，该行已累计为500余家科技型小微企业提供授信15亿元。 ■易月