

2014年1月13日 星期一

编辑：林华奇 组版：张 婧 校对：张 旗

高端服装定制还能走多远？

■核心提示

宁波目前有近百家高端服装定制店。市服装协会秘书长张晓峰说，这些店有一个共同的特点，老板大多是裁缝出身，专业上没得挑，但市场营销是他们的短板，特别是去年节俭之



风盛行以来，行业正面临着洗牌。

不过，高端定制市场还是被很多人看好。去年的国际服装节，伦敦萨维尔街高级缝制大师安德鲁带着为英国皇家贵族服务的定制团队来到宁波，两天时间就接了20多套订单。今年1月10日，安德鲁又来到宁波，约见新的预约客户，并考察了宁波的高级定制市场，还打算在宁波开店。

顶级的英国萨维尔街裁缝来了，宁波高端定制行业又该何去何从？

记者 樊卓婧 程鑫



英国裁缝大师安德鲁（右）在展示定制服装的细节。

记者 王鹏 摄

定制服装被当作艺术品来打造

和义大道对面，周孟江的店面不大，但装修得很精致，橱窗里陈列着的样衣件件面料考究式样别致。走近了看，浅灰色休闲西服前胸口袋那细细的针脚，据说是一针一线手工缝制的，小巧玲珑形态各异的各种扣子，在陈列柜中闪闪发光。在这里，每一个细节都展示着主人的独特品位。

周孟江在和客户打电话，那个客户觉得衬衫的袖管有点紧，于是两人在法式扣两个扣眼间内径到底是23厘米还是22.5厘米的细节上沟通了20分钟，最后结论是改了重做。

周孟江说，他在宁波开设服装店已经10多年了，逐渐转向定位高端群体。和义路上的店面主要是接单的，他在奉化和宁波都有加工作坊，请了裁缝做更衣。业务以男装为主，衬衣价格在3000元左右，西服在5000元至3万元之间。客户大多是企业主，也有部分白领和公务员。让他有点得意的是，宁波某知名品牌的服装企业副总每年都会在他那里定制西服，“一年5套，工作日一天一套，他们自己生产的西服他反而不穿。”

在周孟江看来，企业流水线上出来的是产品，而他们打造的是艺术品。

上个世纪90年代初开始，周孟江就在广东的一家小成衣作坊打工，做的就是定制的活。老板是香港人，看重内地廉价的劳动力成本，把作坊安在了广东。老板

在香港接单子，量好了尺寸后拿到广东来做，客户大多是英国人。当周孟江花了三四天时间，做好第一件衬衫时，他就想着什么时候自己也开一家服装店。

距离和义大道不远的老实巷，一间小小的二居室里，做了大半辈子裁缝的任嘉伟也怀着同样的梦想。在开店之前，他是本市一家大型服装企业的资深打板师，年薪20万元左右。因为觉得流水线无法将自己的设计和理念完全付诸实践，两年前，他不顾家人反对，辞职开了家白领衣馆，专门提供私人定制服务。

2010年，任嘉伟独立开店后做出了自己的第一套定制西服，花了三天时间，却只收了400元钱。“是一整套哦。”他一脸无奈。

那家店开在丽园南路上服装定制店，没有精致的装修，看上去有点寒碜。“没人听我的解释，什么高端面料，量身定制，他们只说实惠。偶尔有年轻人到店来，看到这简陋的店面，他们不相信我能做好东西来。”

半个月的业务量为零，任嘉伟捱不住了，就用普通的面料，成本价接了这第一单生意。

门槛降低，业务也有了，但价格上不去，利润微不足道，他的纯收入远比不上之前的工资。钱是小事，更糟糕的是，他发现自己真的变成了普通的裁缝，自己的专业和理念根本用不上。

宁波高端定制市场正面临洗牌

从去年开始，节俭之风盛行，周孟江的店一下少了三成客户。

受到冲击的远不止周孟江这一家，另一家开在五星级酒店的定制店老板说，他们的业务至少减了一半。

尽管感觉阵阵寒意，但周孟江觉得，这未必是一件坏事。“高端定制市场如果走送礼消费的路子，本身就不会长远。接下来两年，这个市场肯定会经过一番洗牌，能生存下来的都是一批忠实客户的门店，他们会更加看重质量，看重信誉，维持并培养更多忠实的客户。”

毋庸置疑，客户群再怎么培养，高端定制在今后相当长的时间内都会是“小众化”的消费，无法与流水线生产的服装厂相抗衡，而这几年来，原材料和劳动力成本的增加，也使得高端定制的利润越来越薄。

“面料、辅料价格都在不断地上涨，特别是好的进口面料，但成衣的价格已好几年没涨了。特别是这两年，经济不太景气，价格再高起来，很多人就不做了，毕竟这不是必需品。”周孟江说，一般3万元就可以定制一件面料和质地都相当不错的西装。

周孟江说，“高端”意味着材质上乘，定制的服装面料都会采用羊绒、真丝等天然高级材质，价格往往是普通面料的几倍甚至几十倍。

“高端定制的服装还要花很多时间去打磨，你无法在短时间内做出真正高质量的东西。”周孟江说，好的面料延展性好，烫过之后会收缩，只能等回到常温恢复原状之后才能裁剪。如果采用了真丝等特殊材质面料，至少要静止悬挂48个小时以上，才可以让纱线很好地顺应地心引力，使女装的下摆产生飘逸灵动的感觉。

“人工成本近年来也水涨船高。”对于定制服装的高成本，任嘉伟介绍说，在他的店里，客人定制的衣服都是他自己量好尺寸，打板裁剪好，然后拿到外面请裁缝缝制。一件成衣，打板是最关键的一步，任嘉伟至少要花上3个小时，“效率没法跟工厂的流水线比，他们都是统一尺寸，数十件数百件在机器上统一切割。”

不过，也有不少人看好高端定制市场。去年4月，鄞州添仕制衣有限公司总经理金士力去伦敦的萨维尔街逛了一圈后，坚定了开发高端定制业务的念头。英

去年初，任嘉伟关掉了丽园南路的定制店，在海曙租了套二居室。他没事就在各大商场和小店逛，看款式、面料、做工、内衬，全然不顾商场导购异样的目光。

小小的客厅放了打板机后，空间就很小了。房里挂着样式各异的女装和男装，都是这两年流行的款式。任嘉伟随手拿出一件浅色大衣：“这是我仿的，我用的面料还比正版的好，全羊毛的，人家至少两三千，我1500元就能做出来。两三千元，我能做一件羊绒大衣。”

但那没用，再价廉物美，愿意花两三千元甚至更多的钱买一件大衣的人，不会找上门来。

任嘉伟一直很纠结，他心目中的客户群，就算不是高端商务人士，至少也是普通白领。相比任嘉伟，周孟江的境况好了很多。他说，他花了10年左右的时间来发展高端客户。

2002年，周孟江在孝闻街开出第一家制衣店时，做出的西装也就三四百元，绝对谈不上高端。10多年的时间，凭借慢慢积累的口碑，他逐渐把“80%的精力放在20%的优质客户身上”，开始尝试高端定制。这些客户不太在意价格，但比较注重西服的品质，有自己的想法，也会对细节提出更多要求。

2009年，和义路改造，周孟江关掉了孝闻街的店面，把和义大道对面的杂货店租了下来。他的高端定制店和奢侈品一条街一起开张，经过几年的努力，他的客户维持在一两百人左右。

国的作坊给他很大的启发，一楼是门面，用于展示样衣和接单，二楼是制衣间，老式缝纫机、熨斗、尺子，几个戴着老花眼镜的工人，一针一线地缝合。因为做工精致，定制服装的价格几乎都在3万元至6万元之间，衬衫的价格也在3000元左右。“在宁波，400元至800元价位段的衬衫，要想胜过本地知名品牌的几乎是不可能的，我们只能往高端走。”金士力说。

尽管目前很多人对高端定制尚在观望，但圈子里很多人还是对这个市场充满信心。

而安德鲁也正是看中了中国消费市场的潜力才涉足宁波。他说，几年前就在伦敦的奢侈品店领略了中国人的消费实力。在他看来，这样的高端群体定会接受他们的个性化服务。

去年的国际服装节，安德鲁带着为英国皇家贵族服务的定制团队来到宁波。他们的现场制作和展示引起了不小的轰动，两天时间就接了20多套订单。今年1月10日，安德鲁和首席裁剪大师安德鲁斯、高级裁缝大师克里斯托弗等人来到宁波，约见新的预约客户，并考察宁波的高级定制市场，还打算在宁波开家店。

高端定制何去何从？

市服装协会秘书长张晓峰说，每一个城市的高端定制行业都有一定发展空间，“北京、上海、香港品牌定制店多的是，人家很多都是百年老店，真正的高端客户，就是去萨维尔街定制一套西服也不是不可能的事”。张晓峰认为，宁波的高级定制发展还是比较慢。

而在安德鲁看来，宁波的高端定制有得天独厚的优势。宁波是红帮裁缝之乡，有很多的裁剪大师，有着深厚的服装文化底蕴。宁波周边的绍兴等地，又有很多面料市场，很轻松地解决了定制所需要的原材料。

参加过几次服装节后，安德鲁多次考察了宁波的定制市场，他认为，宁波的高端定制市场发展缓慢更多的是文化方面的原因。一个产业的兴起，首先要去培育，高级定制也是如此。先要让消费者认同并接受这种个性化的服务，这需要前期投入。中国不少高级定制店都舍不得市场培育的前期投入，匆匆上马后，为了尽快赚钱而降低标准，高级定制往往走样变味，有的因无力支撑而中途夭折。

安德鲁介绍说，萨维尔街的定制店，相互之间虽有竞争，但更多的是协作。他们有个协会，搭建了交流与合作的平台。在那里，有的定制店遇到不能胜任的订单，会推荐给另外合适的定制店，绝对不会揽下自己不能胜任的活，更不会去挖墙脚。

1月10日下午，安德鲁还在宁波做了一次专题演讲，与宁波150多家服装企业的代表进行交流。安德鲁强调说，他们涉足宁波是来交流合作的，绝非想把竞争的模式带到这里。等有了稳定的客户群，他们就将在宁波开店，以期有更多的机会同宁波的红帮裁缝进行交流与协作。

除了市场培育问题，人才断层更是定制行业急需解决的问题。金士力说，“招一个可以做一整件衣服的裁缝，比招100个流水线上的工人还难。现在年轻人很少愿意学这个手艺，而纺织学校也没有相应的专业。”

当然，这不是宁波特有的问题，即便在英国的萨维尔街，低头忙碌的也大多是头发花白的老裁缝。

“宁波的裁缝里面，十有八九都是40岁以上的。”周孟江说，“做过了这一行的人，都不会让孩子再去做。”

20年前的记忆还刻骨铭心，周孟江的老板从香港接单再送到广州时，往往都是深夜。为了赶货，他们通宵干活。当裁缝的大多有职业病，不是坐久了得老寒腿，就是吸多了毛呢上的粉尘得了尘肺病。

现在的条件好了，但能耐住寂寞，静下心来把一件衣服做好的年轻人难找了。

“我们也在努力改善这种人才断层的状况。”对于这个问题，安德鲁介绍说，凭借萨维尔街的影响力，年轻一代也开始进入这个行列。他们要做的是培养年轻人的职业自豪感，并激发他们的热情。真正的大师，至少需要5年以上的从业经历。

“培养人才也要花很多的人力财力，说到底，高端定制不是奢侈品，利润有限。会出名，但赚不了快钱，萨维尔街也一样！”安德鲁说。