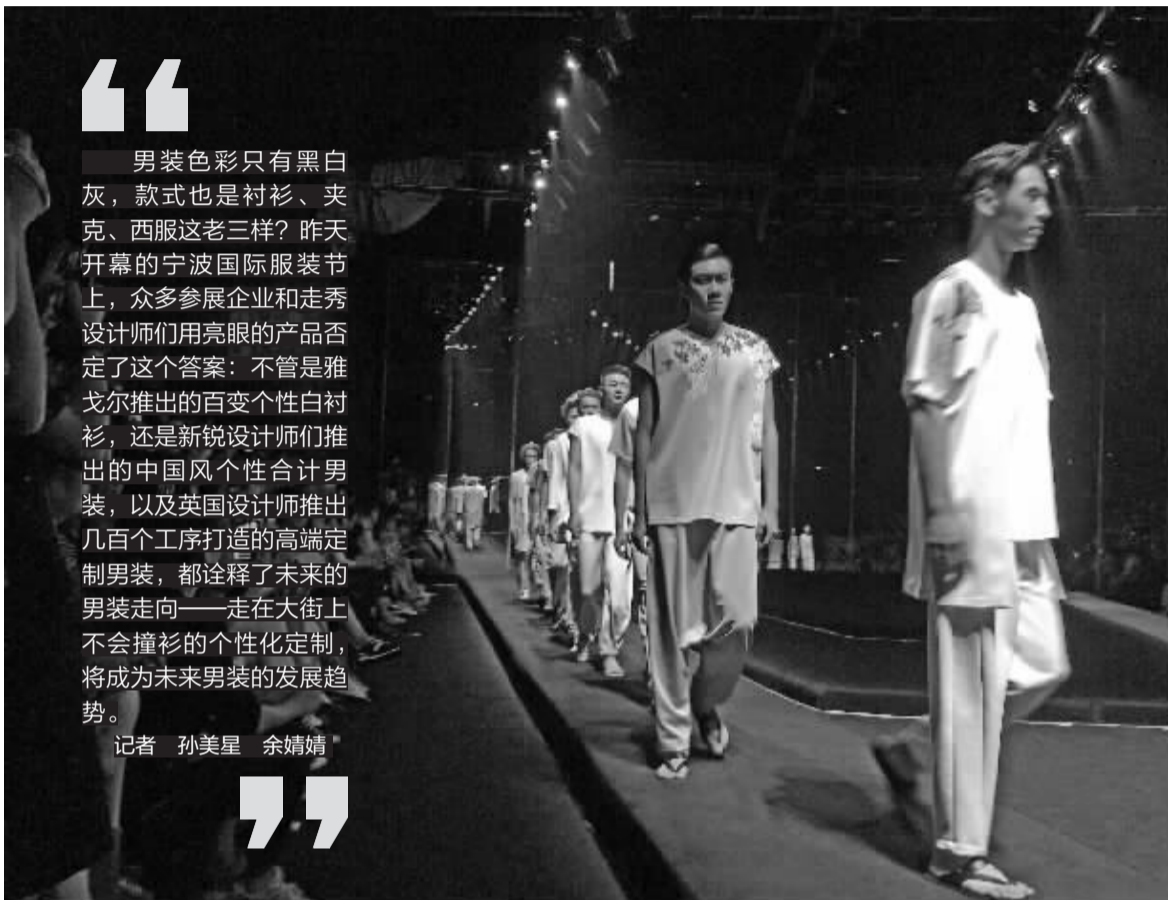




白衬衫加上个性绣,纯手工挂件、挎包当搭配……

个性、定制 男装也要不走寻常路



“

男装色彩只有黑白灰,款式也是衬衫、夹克、西服这三样?昨天开幕的宁波国际服装节上,众多参展企业和走秀设计师们用亮眼的产品否定了这个答案:不管是雅戈尔推出的百变个性白衬衫,还是新锐设计师们推出的中国风个性合身男装,以及英国设计师推出几百个工序打造的高端定制男装,都诠释了未来的男装走向——走在大街上不会撞衫的个性化定制,将成为未来男装的发展趋势。

记者 孙美星 余婧婧

”

男装“瑞兽堂”推出主题为“把酒醉花”的发布会。 记者 王鹏 摄

■相关新闻

服装节吹来英伦风 皇家私人裁缝 现场制作高档西装

前晚,英国皇家私人定制品牌——乔治·布鲁摩在和丰创意广场珍珠贝举行了专场走秀,也拉开了本届宁波服装节时装周序幕。

据了解,本届服装节期间首次设立“英国私人定制专题推广日”。展会现场,以品牌乔治·布鲁摩为代表的英国参展团以精彩的时尚走秀、展览展示、现场定制等形式开展主题日推广活动。

昨天上午,会展中心1号馆内乔治·布鲁摩私人定制展区现场,来自英国的皇家私人裁缝向大家演示了私人定制的整个流程,为客户量体、全手工裁剪和制作高档西服。

根据现场的工作人员介绍,定制西装的第一步是选布料。演示现场,大师首先对客户形体进行约20个部位的测量,确认纸样与客户版型匹配后再进行手工剪裁。从大身里布到衬布,从角质或珍珠贝壳纽扣到扣眼的丝线,均采用顶级材料。

与当前通常采用热处理和胶木粘贴方法将粘合衬粘贴到面料上的方法不一样,乔治·布鲁摩的私人定制西装均采用手工缝制。这是为了保证长时间穿着后,软衬与外套依旧能形成“柔软”的形状不变形。其精细程度,让现场的观众赞叹不已。

据了解,英国皇家乔治·布鲁摩高级私人定制公司所有手工定制服装均严格按照萨维尔街统一制定的高标准纯手工制作,手工缝制一身2件套西装至少需要60小时。整个宁波服装节期间,宁波消费者都可以在展会现场亲身体验、享受由英国皇家顶级裁缝大师们为大家带来的高级服装定制服务。

“引进英国高端定制参展商,并力推其入驻宁波,希望能带动宁波高定服装相关产业发展。”市经信委相关负责人告诉记者,目前,中国的高定文化及市场正在兴起,此次,英国皇家私人定制企业参加服装节,将有力地促进宁波与英国高定服装文化交流和产业合作,为我市高定服装产业发展提供良好的借鉴及机遇。

记者 施忆秋 通讯员 郁俏峰

手工饰品加中式风

女士们都曾有这样的经历——给自己买衣服时挑花了眼,可给男人买衣服,看看去颜色款式都是那几样。设计师们最能捕捉消费者的需求,昨天的服装节上,新锐设计师们纷纷带来了个性设计的男装。

“现在市场上的男装确实种类花色比较少,选择起来局限性大,我们之前的芥末品牌主要顾客群是女性,后来是女顾客们纷纷说,男装变化太少,我们才专门创立了个性男装品牌。”昨天,主打中国风的品牌男装“瑞兽堂”举办了2016春夏系列作品发布会,设计师徐晓彦说,此次发布会的主题是“把酒醉花”,在中式风格的个性男装上,采用了不少汉服、唐装的元素,用色也比较大胆。“我们把黑白灰作为主色调,然后融入印花等元素,色彩方面也大胆采用了

粉绿和桃粉色,打造个性男装。”

对于男装的个性化,木境男装设计总监曹亚娟也深有感触,她曾经有过十几年商务男装打造经历。“商务男装没有太大的想象空间,现在的消费群体越来越追求独立的思想 and 独特的品味,因此我们转型做起了个性男装,今年是第一次在宁波亮相。”曹亚娟介绍,男性着装相对低调,因此木境的男装多通过面料再造来体现服装的独特性,比如用纯色的面料在服装上营造出不同肌理和形状的暗纹,凸显低调的个性。

“一般来说女装饰物比较多,其实男装也可以通过小配饰来体现个性。”曹亚娟介绍,这次来宁波,她还重点推介了一些纯手工制作的弹绳工艺项链和手包。

选布料选纽扣顾客全程参与

定制也是男装的流行关键词。在昨天举行的《中国男装产业发展趋势高峰论坛》上,中国男装专业委员会秘书长赵雅彬发布了《中国男装产业发展趋势报告》,其中就指出,随着80后、90后消费者成为男装消费主体,未来服装的个性化消费将迎来新的发展契机,个性化和定制化将成为服装消费新趋势。

每年服装节上,都有高端定制男装品牌亮相。有着近180年历史的英国贺兰榭瑞集团,曾为电影《谍中谍》和《红磨坊》中的演员提供过高端定制服装。该集团销售总监马克·格雷汉姆认为,消费者选择定制西服主要获得的是定制过程的体验,“从消费者挑选布料,到测量尺寸,到最终

产品的成型,这些都是服装以及品牌的故事。”

“每个人都想做一套自己设计的西装,自主选择款式、面料、版型,甚至纽扣的样式。很多人会问个性化定制与流水线一定是矛盾的吗?”红领集团副总裁李金柱说,红领花费了12年的时间,用一个3000人的服装厂作实验室,研制出了个性化定制平台。消费者只要打一个电话或者使用手机APP,红领就会派出移动大巴驶到消费者住所,为消费者量体,之后这些数据以及消费者的个性化需求被输入公司数据库,公司后台进行制版、裁剪、生产,一般7个工作日之后,定制衣服就会出炉,而且费用不会高于非定制西装。

微定制打造出百变白衬衫

用手机扫码参与1元微定制活动,打造一件独一无二的白衬衫,雅戈尔昨天在服装节上着力推广的这一活动,吸引了不少客商举着手机扫一扫。

“在大家的印象里,男装的白衬衫都是千篇一律的,但其实一些小变化就能使衬衫与众不同。”雅戈尔工作人员介绍,1元微定制活动采用的是线上下单、线下门店体验的方式。消费者参与后,以1元的价格体验花式钉纽扣、个性绣、装饰点缀等服务,比如选择绣上自己的姓名,或一些花纹或英文字母等,为顾客打造出一件绝不会撞衫的衬衫。

昨天发布的《中国男装产业发展趋势报告》指出,随着服装品牌企业和传统零售渠道通过不同方式纷纷触网,未来线上

线下渠道融合发展将在男装行业进一步深入。经过初步融合后再次专业化和精细化,将是线上线下渠道融合发展的新阶段。

李金柱认为,互联网不能改变服装业本质,但可以提升服装企业的生产能力,重构与目标消费者的关系。与其他产业相似,传统服装企业面临着转型,他认为未来最有生命力的商业模式应该是C2M(从消费者到工厂),中间没有中间商、代理商、渠道商等任何环节。

“当个性化定制平台向消费者开放后,消费者可以直接在平台上自行设计服装,后台直接传输到工厂车间制作,打通了线上线下流通环节。不仅去除了服装企业最担忧的库存问题,当人人都成为设计师后,企业也就不需要设计师了。”李金柱说。



乔治·布鲁摩高级私人定制服务展厅。 记者 王鹏 摄