



B

规矩不少，圈地自萌

小众服饰圈有自己独特的称谓，穿Lolita装的叫“Lo娘”，穿汉服的则互称“同袍”。而且，圈内非常抵制山寨。之前曾有过店家因山寨而倒闭。更有甚者，四川一女孩因穿了山寨的Lo裙遭辱骂，引发路人对Lo圈的极大质疑。

“圈子里确实有被称为‘十级Lo警’的人，这些人一旦看到别人穿山寨，或者没有穿全套装，就会跳出来怼人。”小婷称，不过，圈子里大多数人还是友好且包容的。小众服饰圈原创设计本就少，市场也小，一旦被山寨就会关乎存亡。所以，圈内保护原创的意识很强。

与之相似的是，汉服圈对形制的要求争论激烈。有汉服爱好者认为，那些没有考古实物考证的款式只能称为“仙服”，并不能算作汉服；还有人认为，穿汉服必须严谨，否则就是对文化的不尊重。但也有人认为，汉服终究是服饰的一种，舒服好看就行。而且，带有汉元素的服饰也能起到文化传播的效果，支持原创和考据应理性和包容。

小众服饰圈的社群属性也非常明显，圈内人以社交平台为主要聚居地。业内人士称，伴随着互联网发展而成长起来的95后、00后，他们的情感寄托、社交需求多在网上寻求满足。因此，他们对网络的信任感更高。

即使是线下聚会或活动，小众服饰圈也带有明显的“自萌”情结。如“二次元”的漫展、万圣节“百鬼夜行”活动、Lo圈的茶会、JK制服圈的班会……在乞巧节、元宵节等中国传统节日里，汉服圈则会组织各类活动，穿上喜欢的衣服，与“同袍”交流。

这类小众圈子里还有些“神奇”的现象。有些店铺，只许直接购买，不能试穿；有些店甚至要求客户必须穿着他们店的衣服去排队购买新款。

“如果你要‘海淘’，可供代购渠道也很少，因为大多数境外店家限购，或者像奢侈品店一样‘配货’——只有曾经在店里消费满一定量的才有资格购买新品。也是因为供不应求，店家大多比较‘高冷’。”小婷称，上个月买了一条Lo裙子，付了一半的定金，但要等到2021年7月才能拿到手。有些汉服店也只接待熟客，对于新入圈的萌新，尤其是好奇入店的路人比较冷淡。

汉服突围，期待“破圈”

Lo圈实在太小众了。目前，宁波Lo娘QQ群里大约有几百人，市面上被圈内认可的线下Lo店不超过5家。但在小婷看来，小众服饰圈里的汉服值得发扬光大，因为它是我们民族自己的服饰和文化。

宁波的汉服圈，也确有一群人努力着。自2009年开始推广和经营汉服的周琳，2013年成立了镇海区汉文化传播协会，并建立了汉文化体验馆。她告诉记者，单纯做汉服，利润很低。相比于其他女装，汉服的利润只有10%至20%，其制作工艺复杂，所用面料多，时间成本高。

“一件T恤可能只需要0.5米到1.5米的布料，但制作汉服需要花费5米乃至10多米的面料，即便工厂批量制作，其中的工费也很难降下来。网上虽不乏几千元的汉服，但我们做的汉服价格都较低，希望能通过我们的产品让更多喜欢汉服的市民买得起。开始线下实体店的主要目的也不在于营业，而在于传播汉文化及带动周边业态发展。”周琳说。

近年来，汉服迎来了高速发展。汉服圈内知名的老牌商家“重回汉唐”原先对2018年至2019年的销量预估是翻番，但实际情况却翻了五六倍。前不久，“重回汉唐”宁波店刚开业，就吸引了不少汉服爱好者前去光顾。

“宁波一直以来属于国内汉服发展较为成熟和靠前的市场，社会的包容度、政府的支持度都比较高。十几年来，我们一直在致力于汉文化推广。从免费到合理收费，从非专业到专业，我们也在不断地适应市场，寻求发展。”周琳表示，虽然汉服品牌依然很少，周边业态也刚刚起步，但汉服有很大的发展空间，也必然会带动相关消费，如汉服租赁、摄影服务、茶文化、民乐、器具等周边业态。不过，无论是汉服圈还是其他小众服饰圈，目前业态环境都比较单纯和原生态，主要靠圈内爱好者经营和推广。但市场的发展仅凭满腔热血是不够的，需要专业的人来运作，才能让市场稳步发展。

C



Lolita 实体店。