

因女友对婚礼礼服百般挑剔，国画高手姜惊涛无奈之下，为女友手绘了一件旗袍。谁知，在婚宴现场，竟然赢来满堂喝彩。自此，手绘服装创业的念头就在将惊涛心中生根发芽。16年之后，他终于将这个昔日梦想变成了现实。



巧把衣服作画纸， 手绘服装让我半年“脱贫”

◎文/本刊特约记者 丛晓波

手绘旗袍惊艳婚宴 创业种子心中发芽

现年38岁的姜惊涛出生在山东牟平观水镇前姜家村。从小就爱好画画，少年时代在牟平区和烟台市的绘画比赛中多次获奖。

1989年高考，姜惊涛报考了山东艺术学院，专业成绩在2000多名考生名列第29名。但可惜的是，当年的国画专业，省内仅招收9名学员，姜惊涛因此落榜。

尽管高考失利，但姜惊涛并没有气馁，反而更加激发了求学的热情。1989年9月份，他自费攻读中央工艺美术学院的大专函授班，学的是染织设计专业。在两年的求学生涯中，他得到了柳维和、黄显隆等众多大家的指点，画艺突飞猛进，日臻完善。

1991年夏天，姜惊涛毕业回到了烟台。当时，凭借他精湛的画艺，完全可以闯荡北京、上海等大都市，靠卖画为生。但是，家里人早就给他联系好了不错的工作单位。为了不拂父母的一片美意，当年10月份，他来到国营烟台市某外贸商店上班。站柜台的职业，在那个年代很时髦也很悠

闲，姜惊涛在工作之余，依然没丢下画笔，时常搞点创作。

1992年的9月，姜惊涛跟大学时期相恋的女友赵冬梅步入婚姻殿堂。婚前在挑选礼服的时候，同样学美术出身的赵冬梅，总想挑一件卓尔不群的惊艳之作，但是逛遍了整个烟台市，也没找到一件满意的礼服。“干脆我给你在衣服上画个画吧，咱们做件手绘礼服。”丈夫的一句无心之言，给妻子带来了灵感和希望。于是，两人选了一款红色旗袍，回到家中，姜惊涛用了一天时间，在上面画了一幅栩栩如生“鸳鸯戏水图”。

婚礼现场，当赵冬梅身着旗袍，出现在宾朋眼前时，众人都拍手叫好。许多女客争抢着问新娘“衣服是从哪里买的？多少钱？”知道真相后，他们又纷纷缠上了姜惊涛，央求他给自己的衣服画画。面对如此众多的热情“顾客”，姜惊涛灵光一闪：“要是专门做手绘服装，岂不是能卖得很火！”他暗下决心，结完婚辞职单干。

对丈夫的创业念头，妻子既理解又支持，但是却得到双方父母的坚决

反对。姜惊涛的父亲呵斥道：“好端端的铁饭碗不要，这不是瞎折腾是什么。”母亲也流着泪劝她：“儿啊，当初家里托人给你找个正式工不容易，就这么丢了，多可惜。再说，好好的衣服，你画上些花鸟虫鱼去，弄得花里胡哨，有人买吗？”姜惊涛是个孝子，为了不惹父母生气，他最终还是放弃了追求。但手绘服装这条创业思路，在他心中已经悄然扎根，只要时机成熟，种子就会破土而出，茁壮成长。

成功与失败交替出现

技术瓶颈亟待突破

时光荏苒，岁月如梭。一转眼到了2006年。在这十几年的时间里，姜惊涛的单位也经历了一场由兴至衰的蜕变，他本人为了生计，也频繁跳槽。2006年7月份，他所在的一家外贸服装出口企业生意也日渐萧条，尽管作为公司的设计总监，但是，也面临着被拖欠工资的窘境。经过一番慎重考虑，他决定把埋藏在心中多年的创业梦想点燃。令他欣慰的是，世事变迁，人们的头脑也都在变。父母对他的创业计划竟然也给予了支持。

7月底,姜惊涛正式办理了辞职手续,由一个公司高管转变为一个自主创业者。他从商场以每件5元钱的价格批发了50件T恤衫,又用三天时间,在上面画满了花鸟虫鱼。一个周一的上午,他骑着自行车,驮着50件手绘T恤,来到当时人流密集的上乔西路路口,摆起了地摊。并在一块木头牌子上写着“手绘T恤,货卖一件,每件10元”。11时30分左右,各个工厂下班的工人陆续经过路口。不少人对这些涂满水彩、五颜六色的衣服产生了兴趣,一些姑娘小伙还不时拿着往身上比量一下,可围观者甚众,买者却寥寥无几。一位姑娘刚要掏钱,男友眼睛一瞪,“穿这样花红柳绿的T恤,人家准把你当成女流氓。”女孩怯怯地把衣服还了回去。一天下来,仅卖了5件。第二天,竟然连一件都没卖出去。原本激情澎湃的姜惊涛夫妇,一下子郁闷起来。“为什么结婚当天穿的手绘旗袍,那么多人想买?而手绘T恤,却无人问津?”小两口反复琢磨,最终琢磨出门道:结婚礼服一辈子穿不了几次,在那种特殊的喜庆场合,衣服追求的品位和效果是独特超俗时尚,而T恤作为日常再普通不过的衣物,老少皆宜,在大众审美水平和社会价值观还尚未开化的时代,自然需要朴素大方,不能花里胡哨。因此,要摆脱销售困境,当务之急就是转变经营理念,调整思路,把手绘服装的种类和档次提到“时装”高度,消费群体定位在中高端人群身上。

姜惊涛把剩下的T恤全都分给了亲戚朋友。接着,他又进了一批质地较好、颇为时髦的女性时装。经过一番手绘包装后,他开始推向市场。这次,没有选择练摊,而是采取登门推销的方式,地点选在了烟台当时最大的服装集散地南大街购物城。

姜惊涛拎着沉重的挎包,挨家挨户地洽谈,不少老板连看都不看,就下了逐客令。一些女老板还阴阴阳气

地说:“好好的衣服,你弄这么些颜料上去,要是穿着皮肤过敏怎么办,你能负得起责吗?”任姜惊涛如何解释,颜料对人体无害,但都无济于事。辛辛苦苦跑了两天的,仅有一位老板答应帮他代销。姜惊涛异常感激,亲自挑选了五件精品给老板。可当第二天姜惊涛来到店中,却发现自己的衣服挂在最不起眼的角落,不仔细看很难发现。他找老板商量,能否换个好点的位置,老板笑着说:“能给你代销已经够意思了,要好位置到别家去吧。”姜惊涛再也没敢吱声。

令他意想不到的是,一个星期后,老板找到了他,一进门就笑呵呵地喊:“恭喜啊兄弟,你这个衣服,还真有人要,几天之内全卖了,比那些名牌都卖的快,再给几件吧。”拿着500多元的货款,姜惊涛激动地热泪盈眶,那天中午,他到饭店宴请了老板。酒香不怕巷子深,很快,南大街购物城的一些服装老板,也开始向他订货了。

一年取经之路

研究出独家工艺

此时的姜惊涛并没有沾沾自喜,他深知,手绘服装并非仅是在衣服上作画这么简单,要想真正让人当成衣服穿,且穿不出各种问题,还有大量的工艺有待研究、突破。为了解决这些技术瓶颈,他向亲戚朋友借了3万元钱,开始外出取经。为了学到有用的技术,他曾经在上海、杭州的多家染织企业当学徒,经过近1年的学习钻研,他总结出一条正确的经验:不同面料、不同色彩、不同纹路的服装,

都需要用各不相同的染料。手绘服装的工艺,关键看染料选取、调配的是否科学合理。为了调配出各种各样的染料,他在小区内租了一个十几平米的车库,整天围着几百个盛满颜料的瓶瓶罐罐转,经过千千万万次的失败试验,2008年春节,他终于研究出了独家工艺:保证手绘服装环保、卫生,不掉色、褪色,画面如同绣在衣服上一样,只要衣服洗不破,画面就



不会破。具体而言,从他手中出去的每一件服装,手绘工艺都是独一无二的。

2008年“五一”,烟台最大的商品批发市场三站市场内,姜惊涛创立的第一家“艺术手绘服装店”正式开业。店面尽管不足一百平方米,但是营业以来,门庭若市,财源滚滚。一时间,许多白领和小资都以穿手绘时装为豪。2008年7月份,在烟台百盛购物中心三楼,姜惊涛第二家“艺术手绘服装”连锁店又隆重开业。短短一个月时间,其销售额就跃居百盛女装部前三甲之列。9月份,阳光100购物广场的第三家连锁店也开门迎客。强大的市场销售能力,已在姜惊涛的意料之中。10月初,他正式向烟台市工商局提出申请,为自己的手绘服装注册了商标华艺祥。至此,短短半年时间,他积累的财富就达几十万元。

对该项目感兴趣的读者可通过杂志社与主人公联系,电话:02982372258。

编辑:夏伟

