



## 摇曳生“资”的绣花旗袍

服装是女性消费中永恒不变的主题。如何在女装创业中独辟蹊径呢？北方女孩张慧霞找到一条财富之路：做旗袍；其鲜艳夺目或娇艳欲滴的各色面料，精致隽秀的盘扣，加上巧夺天工般的手工绣花，使她的“慧霞时尚旗袍”在市场上脱颖而出。

■文 / 黄竹影

在广州，提起慧霞旗袍，不少女士马上就会表现出兴趣，说：“我知道”。老板张慧霞是个外来妹，她从一家小小的裁缝店做起，做成了今天的精品服装专卖店。

“我不墨守成规，并且始终走在潮流的最前端。别人模仿我的设计我就变，别人跟着变我就会做得更精细。”这便是“慧霞时尚旗袍”广受潮流人士追捧的一大原因。

### 追寻梦想

从小就对古典服饰着迷的张慧霞，喜欢自己动手设计服装。“我对服装设计有着天生的敏感。开家服装店，卖自己设计的衣服是我最大的梦想。”张慧霞说。

1990年的春天，一次远游广州，让张慧霞开了眼界。“那次广州之旅给了我很大的触动。刚下飞机，迎面而来的是暖和的空气；一路上，满眼都是漂亮的花，非常美丽。大街上，人们走路的节奏非常快，让人感受到这是一个充满生机、发展迅速的城市，我一下子就喜欢上了这里。”张慧霞觉得，这个城市能成为她实现梦想的基地。

1993年，毕业后的张慧霞，在家人的帮助下，找到一个在铁路上看管材料的工作。可是，张慧霞并不喜欢这份工作，她想开家服装店。同年年底，张慧霞背着家人，带着1000元，只身一人来到了广州创业。“我几乎是逃出来的，一出来就再没有想过要回去。”张慧霞笑着说。

来到广州后，张慧霞一片茫然，首先是不懂粤语，“感觉

就像到了另一个国家，街上的人说什么我一句也听不懂。”张慧霞说。至于怎么开一家服装店，更是一无所知。后来，张慧霞在当地一家酒店做服务员，总算有了栖身之所。这一干就是两年，这段时间里，她把几乎所有的剩余时间都用来学习服装，尤其是设计制作。

1996年，她有了一定的资金和社会经验后，决定“出手”了。

### 以时尚的理念经营旗袍

“韩国韩服，日本有和服，中国最好看、最有特色的就是旗袍。广州人素质高，传统的旗袍加上时尚的元素，应该做得做。”张慧霞说。

“当时广州还没有多少人穿旗袍，卖中式传统服装的也很少，大家似乎都一门心思地在追求欧化、时髦。我觉得要么就不做，要么就做别人不做的生意。”张慧霞说。

1996年，张慧霞在东山烟墩路开了一家7平方米的小裁缝店，为顾客量身订做旗袍。刚开始，小店里除了剪刀和针线是新的外，其他的都是旧的。缝纫机是旧的，桌子是旧的，都是朋友送的。

可是，那时穿旗袍的人不多，更何况是一间名不见经传的小店。尽管张慧霞每天早上六点钟就开门，晚上十二点才关门，客人仍然不多，张慧霞做的旗袍卖不出去，店里的全部收入来自帮人家改衣服、修裤脚。

张慧霞并没有灰心。由于她非常喜欢旗袍，她决定给自己量身定做一两件旗袍，自己做模特。张慧霞做旗袍，善于对

传统旗袍进行大胆创新。譬如，她做的旗袍款式，都改为超短款，全长只有80公分，面料开始时用棉布，后来又大胆采用带有通花、欧化图案的面料。这些小小的改动，使得旗袍更加休闲。

每次，张慧霞穿着自己设计的旗袍出去，总会有顾客问这问那。久而久之，她就将自己设计的旗袍称为时尚旗袍。

“店里最早的一批客人是一群做平面设计的年轻女孩，还有一部分美院的学生。在她们口碑宣传下，来订做旗袍的人也越来越多。”张慧霞说。渐渐的，张慧霞身边有了一定的顾客群。

## 一夜成名

2001年，张慧霞拿出所有积蓄，在中华广场开了第一家以自己名字命名的服装专卖店——“慧霞时尚旗袍店”。当年，正好赶上《花样年华》电影带来的旗袍风，小店几乎一夜之间成名。

张慧霞做的旗袍，除了设计领先外，更过硬的是做工。“旗袍的手工艺要求相当高，面料也很讲究。我亲自设计，在盘、绣、滚、镶、拼等传统工艺的基础上，融入了现代的设计理念和设计风格。我一直都是走中高档路线，手工精细是我最大的一个卖点，只要旗袍上有绣花，就一定是手工绣成的。”张慧霞说。

张慧霞把服装分为大中小三个码，为了照顾和吸引客人，她还为一些特殊体型的顾客量身定做。凭着精湛的技艺和设计，再加上老顾客的帮衬，很快服装店的生意越来越红火，一个月可以赚上好几万元。不久，她的公司和加工厂也随之开张。

“旗袍做好后顾客试穿，有时她本人看不见背后有什么问题。如果我看见了，我会主动帮她改。在我们这里订做旗袍，有2年的免费服务期。如果顾客的身材变了，还可以免费改。”张慧霞说。

## 上乘的品质是成功的关键

保证质量是张慧霞成功的又一秘诀。曾有一位华侨商人非常喜欢张慧霞的旗袍，一开口就要定做8000套，而且是远销国际市场，两个月后交货。“我当时一听就马上拒绝了。因为我觉得这么短时间内要赶出这么多的数量，肯定会对质量造成影响。我不能因为挣钱就随便交货给别人，而且是卖到国外市场，这样会影响中国人的形象，也违反了我做人的原则。”张慧霞说。她认为，自己之所以能够白手起家并取得成功，靠的就是口碑和信誉，绝不能因为眼前的利益就自打嘴巴。

“我也曾试过找别的工厂帮忙加工旗袍，但很快我就‘反悔’了。一方面是因为他们的手工不行，另一方面彼此的理念总是难以融合。他们加工出来的成品，我都不敢拿到店里卖。”不允许自己的作品有丝毫瑕疵的张慧霞，店里所有的旗袍至今仍只在自己的厂里加工。

“坚持自己的风格与质量才是最重要的，想树一个牌子不容易，想砸一个牌子就太简单了。”张慧霞微笑着说。

## 不断创新才能站稳

随着《花样年华》带来的旗袍热的退潮，小店的生意遭

遇了低潮。这时，摆在张慧霞的眼前两条路：要么放弃手工艺走成品路线，转型为大众服装店，要么继续艰苦求索，向欧洲的贵族作坊靠拢。张慧霞思索后，选择了后者。“要做就做最好的服装店，也只有走到了金字塔的顶端，才能规避市场风险。”

为了在技术上进一步精进，达到用料考究的要求，张慧霞多次前往上海、浙江进货，找到了为国家领导人的夫人提供真丝面料的“真丝大王”，还找到了因为手绣和机绣结合而使得花色呈现立体效果的“祖传”面料。

功夫没有白费，张慧霞店里的旗袍得到很多顾客的认可。张慧霞的手绣旗袍还得到许多外国友人、中国留学生、老板夫人、高级白领的喜欢。开始只是中国留学生向她定做旗袍，一般都是顾客在网上选好款式，报上自己的尺寸，旗袍做好后再寄到国外。慢慢的开始有外国人向她定做，她的外国顾客也逐渐多了起来，2005年开始，广州的“土产”旗袍打入了美国、欧洲、日本等地。

“现在生意很稳定，基本上已没有淡旺季之分。”张慧霞说。今天的张慧霞已经在广东地区拥有自创的13家时尚旗袍连锁店，公司销售和生产品约60人。

## 点评

张慧霞用她的创业历程，将精致、细腻、典雅具体到每一件旗袍的每个款式、每个部位和每个细节，印证了传统中式旗袍永盛不衰的魅力。

点评人：欧阳红，深圳纷之彩企业形象设计有限公司总经理。



改良后的旗袍越来越受到时尚女性的喜爱