

“上海徐”的花样年华

高端定制，是这家旗袍店贩卖中国故事的方式

文 | 本刊记者 黄秋丽 摄影 | 徐阳

京中国大饭店，一个洋妞被“上海徐”旗袍下摆的苏绣图案镇住了。“仅仅刺绣就得一个半月。”这件衣服价格为8000多元人民币，洋妞喜滋滋买单走人。

华美的锦缎、丝绸，美轮美奂的刺绣，典雅的中国样式，“上海徐”浓烈的中国元素很容易打动外国人。自从1990年代初，第一家“上海徐”在北京中国大饭店开业以来，“上海徐”已经在北京的丽都饭店、君悦酒店、东方广场、嘉里中心等奢华之地开了8家门店。在这些外国人经常出没的高档场所，“上海徐”显得非常招眼。“外国顾客贡献了1/3的销售额。”上海徐服饰公司总经理陈春方说。这样的渠道选择，也便于“上海徐”接到较大的国外订单。2001年APEC会议期间，一个大型美国旅行团在“上海徐”就订了300多套中式服装。

尽管“上海徐”店中有成衣出售，但是大部分业务来自私人定制。这种私人定制模式很能博得国外顾客的欢心——在国外，定制衣服非常昂贵，只有特别富裕的人才会享受这种服务。事实上，“上海徐”已经成为外国人来北京，首选的、能够代表中国特色的高档服饰品牌。

在中国的服装市场中，像“上海徐”这样私人定制的高档服装品牌并不多。因

为国内真正能做好的私人裁缝并不多，普遍价格低廉。“上海徐”渐渐走稳了中高端路线。虽然在中国人的日常生活中旗袍已经不是主流着装，但在很多时尚年轻人的结婚计划中，“上海徐”的旗袍是必备的服装之一。

在商场，花几十块钱就能买到一件普通旗袍，但在“上海徐”，最便宜的旗袍也得上千元。奥妙就在于上海徐对传统工艺的坚持。“比如说旗袍，像滚边、镶边、盘扣、吐止口这类工艺，要做好只能用手工。”陈春方说。在上海徐的旗袍上，除了衣面上极少数用车工缝制以外，大量使用手工缝制。如今坚持用传统工艺制作中式服装的企业并不多，除了人们着装风俗的改变之外，更重要的是许多传统工艺在经过“文革”之后形成了一个断层。而“上海徐”比较完整地传承了传统工艺。

从陈春方算起，往前陈家四代都是裁缝。民国时期，陈的祖父是上海比较有名的裁缝。他儿时印象深刻的一个场景是，文革时期，家里把民国时

期的纸币当柴禾烧了很久，而这些钱都是他的祖父一针一线攒下来的。陈春方的父亲也是一位手艺精湛的裁缝，陈春方正是从父亲那里学到了整套的旗袍制作工艺。现在陈春方亲自

给“上海徐”的裁缝做培训，“手工活要求针脚要特别均匀，不是熟练的工人没办法做。”

但繁琐的传统工艺，势必影响服装的生产速度，成为制约其市场化的障碍。2002年，一位来访的阿拉伯国家王子在中国大饭店的“上海徐”定制了20多件中式礼服，当天晚上下单，要求第二天一早礼服就做好。由于“上海徐”的很多顾客都是酒店的旅客，像这位阿拉伯王子一样对生产时间提出要求的人不少。这种要求对中式服装店来说是一个很大的挑战。“上海徐”已经成功地破除了这种障碍。“上海徐”的店员在为顾客量体之后，会将量体数据、体型描述以及顾客的要求等通过传真传到工厂。在裁剪师傅下料的同时，滚边、盘扣等手工作业已经开始。尽管手工作业要花更多的工夫，但是分工和流程化保证了生产的速度。

“中午1点顾客下单，最快到下午5点就能试样。经过修改之后，到晚上就能把衣服取走了。”陈春方说，“我们的规模和模式已经非常适应市场的要求。”

“上海徐”风情万种的旗袍，最初出自街边的一个小裁缝店。这一切要从陈春方夫妇来北京闯荡时说起。

1985年，陈春方与妻





从陈春方算起，往前陈家四代都是裁缝

子徐凤仪从上海来到北京闯荡，在北大附近的一个平房里，他们的裁缝店开业了。当时中国的服装行业还没有起步，许多北大外国留学生拿来国外的服装图片，要求陈春方仿做。陈春方是一个颇有天赋的裁缝。高中毕业那年，还没有学裁缝手艺的他，就能照着别人的衣服样子给自己做衣服。很快，陈春方的裁缝店就红火起来了。那时北京的第一批五星级酒店刚刚建成，许多酒店外方的管理人员通过北大留学生认识了陈春方。他们对陈春方的手艺很赏识。很长一段时间里，陈春方在北京的五星级酒店里来回奔波，为这些酒店的高级管理人员及家人做服装。他已经成为这个高端圈子的私

人裁缝。那些外方管理人员的夫人们，和徐凤仪甚至成了朋友。甚至连“上海徐”的名字，都是一位五星级酒店外方总经理的夫人、一位马来西亚裔华人建议起的。

在五星级酒店积累的良好人脉关系，对“上海徐”在开拓酒店市场上起到了很大的作用。这个高端的圈子，至今依旧是“上海徐”的消费者和支持者。

陈春方看上去就像个裁缝，低调、谦和，其貌不扬。至今，他对裁缝手艺仍很痴迷，每当他在商场里看见一件打眼的衣服，关于这件衣服专业的立体图案立刻会在他的脑海中浮现。而徐凤仪是个要强的人，在与这些外国人的接触中，从未学过英语的她学会了英语，能够与外国人流利对话。“上海徐”品牌成立之后，陈春方着

重抓技术，徐凤仪着重抓市场和管理。

这些年来，“上海徐”一直“自然滚动”发展，没有贷款，更不愿意接受投资。由于积累了大量的香港客户，陈氏夫妇曾经尝试过到香港开店。但由于香港对用工的规定以及其它原因，他们的尝试无功而返。在陈春方看来，这种高档定制服务模式本身也很难形成大规模发展，“定制服务就必须要有非常专业的团队，需要更多熟练的人才，我们的人手还不够。”

“上海徐”也有被业界质疑的时候，就是这家公司从来没有去上海开设分店。

“做古典旗袍，上海徐在上海未见得能拔得头筹。”一位上海同业者说。但是，“上海徐”也没有要比拼新设计新创意的意图。“一步一步来吧。”陈春方说。■