



【旗袍推手】



李宝斌：
倾城网创始人



方式：以互联网为平台，创建专业旗袍网站，组织网络选秀。

网络选秀助推旗袍文化

文本刊记者 文丽君

搭选秀顺风车

2007年，全国各地的选秀节目正如火如荼地进行着，李宝斌寻思，或许自己也能搭搭这班顺风车。

他刚创建了一个关于旗袍的网站，取名“倾城”。因为喜欢历史，喜欢中国传统文化。一直以来，李宝斌都想做一个中国文化元素的网站。他觉得旗袍不仅是中华民族悠久历史文化的一部分，也是传统服饰的代表与精粹，同时还散发着时尚的光芒。更重要的是，在当时的互联网上，除了少数几家卖旗袍的网店外，基本没有一个网站能让消费者全面了解旗袍。

做策划、网页设计、程序开发、文字编辑、图片编辑、商务合作、论坛管理……李宝斌一个人做着所有的事，他的想法很纯粹，将一切与旗袍有关的信息整合起来。

穿旗袍的女人是最美的，那就通过网络来比美

吧。他在网站上发起“图片征集”的活动，然而，因为倾城网刚创办，还没什么知名度，几乎没有网站和媒体愿意与他合作，更别说有商家出钱出力这等天上掉馅饼的好事了。不仅如此，参加活动的网友也极少，“有西安的网友想参加，没有旗袍，我们给借旗袍；没有地方拍照，我就买了一套摄影设备放家里，搞成一个小型的影棚，给她们拍照。就这样下来，第一次活动也只有20多个参与者。”那一年的尝试，在李宝斌看来，是失败的。

建网上旗袍博物馆

李宝斌意识到，只有加大网站的影响力，才对活动有更大的刺激性，从而真正达到推广旗袍文化的目的。他对网站进行改版，设置更多特色栏目来丰富网站构架，他还收录全国各地的旗袍商家名录，作为免费资源

给网友分享。这些数据有的从网络获得，有的则从实体店采集，西安、北京、上海的很多实体店他都去过，着实花了不少心思。

“其实我挺感谢红馆的。2008年，倾城还没什么收入。她是当时改版后第一个投广告的商家。虽然只有几百块钱，但对我坚持做倾城给了很大鼓励。因为她转账后第二天在QQ上对我说，从倾城点过去的网友在她家网店买了上千元的衣服。”这件事，在李宝斌心里波澜起伏。关于旗袍的文字资料是死板、有限的，只有商家和爱好者良性互动，有消费、有体验，才能促进文化的真正推广。

李宝斌随后和红馆合作发起“衣拍即合”的活动。“1元起拍卖，拍到多少就按多少卖给出网友。”李宝斌说，“一件中档的手工定制旗袍，都在千元以上。对于一部分经济条件较差的网友来说，是可望不可即的。倾城可以让商家提供高折扣，但需要给商家一个理由。通过‘衣拍即合’，商家得到了更多网友的关注，而网友得到了体验手工旗袍的机会。”这个活动开始是一月一期，后来网友要求快一些，改为半月一期，至今仍在持续进行。

有人说，倾城网就是李宝斌创建的一个网上旗袍博物馆。李宝斌并不反对这种说法，“做倾城一开始的想法，就是收集和旗袍有关的各种资料。事实上，倾城网也一直是这方面最专业最权威的。说‘网上旗袍博物馆’可能是指这个。”

寻找中国美再起航

李宝斌心里还是惦记着“选秀”的事儿。“图片征集”做了三年，却并不痛不痒。如今倾城的影响力慢慢做大了，活动应该好做了吧！

彼时的倾城已不再是李宝斌的个人爱好网站。他组建了一个团队，要把弘扬旗袍文化真正当作一个事业来做。这个小团队在小小的办公室里一合计，首先要给“图片征集”改个名，要大气，叫

“寻找中国美”吧。

2010年8月，“寻找中国美”在全国正式拉开战线，有商家主动赞助，报名的网友也络绎不绝。教师、演员、模特、空姐、文员、设计师、自由职业者……参赛选手来自各行各业，不仅有中国大陆选手，还有来自英国、澳大利亚、美国、新加坡等海外华人选手。它不同于一般的选秀活动，它主张“回归传统还原美丽”，是在国内众多选秀节目风潮形成的审美混乱、审美疲劳中，大众审美的一次集体回归。

通过活动，很多80后和90后的网友也喜欢上了旗袍。一位50来岁的阿姨还打电话给李宝斌，说“很喜

欢你们这个节目，我们全家都是你们的忠实观众……”

她用了“节目”、“观众”两个词把李宝斌逗乐了。

“这说明关注‘寻找中国美’的人越来越多，是一件开心的事。”

几年坚持下来，倾城网聚集的旗袍爱好者已达数万人。很多人对旗袍的喜爱也不仅停留在服装本身，更多的是一种文化的认同。李宝斌说，倾城网就是一个载体，只有载体足够强大，才有更大的底气来谈推广文化。“我一直觉得坚持做一件事是很重要的。只要努力去做，再小的事情做到极致，也是一件大事。”



在李宝斌组织下，古城西安上演的生活旗袍秀。

对话：

目前倾城又在改版，新旧版最大的改变是什么？

旧版唯一的主角是旗袍，而新版主角是网友。说俗了，新版更能体现以人为本。关注的焦点不完全是旗袍，而更多的是喜欢旗袍、喜欢中国风的这群人的生活状态和内心世界。

想法挺好的。

其实这次改版压力也挺大，是一次大胆尝试。不过2010年发展的确出现了瓶颈，作为单纯的旗袍网，已经不知道该怎么往下走了。现在好了，感觉要做的事太多太多，又是一个全新的起点。

你现在想得更多的是倾城改版更赢利，还是倾城改版是为了更好推动旗袍文化？

两件事其实是一件事。倾城需要更大的影响力，才能更好传播旗袍文化。要扩大影响力，没有一个良好的盈利体系是根本做不到的。这不上你们杂志的广告也得付钱吗？