

张赛：汉服芳华，绽放三川

□记者 徐启峰/文 刘俊涛/图

“这天儿真冷！”2月8日9时，青年创客张赛赶到她开在关帝老街的古尚汉服店里，脸被冻得通红。

“天冷，生意不好，谁愿意穿着单薄的汉服在寒冷的户外活动呢？”张赛说。春节本应是出租汉服的“黄金期”。然而天公不作美，伴随着寒潮来临，这几天，多家汉服馆的生意遇冷。但张赛的店还有生意做——由于关帝庙文化广场演出不断，许多演出单位的化妆、服装均由她的店提供。持续进账，让她宽心不少。

洛阳之行 坚定开办汉服妆造馆

2012年，大学毕业的张赛，一直没找到理想的工作。兜兜转转后，她到商水县的一家婚庆公司当起了主持人。

但是，这份工作收入不稳定。名气大的主持人档期满满，而刚入行的“小透明”不仅接单少，报酬还很低。为了生计，张赛学会了化妆，后来又开了一家童装店，不断尝试赚钱门路。

2022年前后，张赛发现，自家童装店里的儿童汉服经常卖断货。2023年春季，她到洛阳旅游考察，那时汉服妆造已经火爆“出圈”，当地“汽车配件一条街”全部改成汉服妆造店，全城涌现上千家汉服妆造店。大街上开车的“汉朝公主”、骑电动车的“江湖大侠”、坐地铁的“唐僧师徒”随处可见。

“我被震撼到了，国潮才是最潮，华流才是顶流！这个生意我也能做。”张赛向洛阳当地的汉服店老板详细了解进货渠道、服务细则，心里有了主见。

回到周口，她直奔关帝老街，租下一间门店，购进500套汉服，开起了这家店。开业不久，就迎来“六一”国际儿童节，市区多家幼儿园、学校主动找上门来，小店实现“开门红”。

“当时周口已有几家汉服馆，但都是当道具拍照用，很少有人穿上汉服再装扮上到户外巡游。”张赛想，跟洛阳学，就要学全套。“给顾客做好妆造，他们再穿上汉服上街，这不就是给我们打广告嘛！”



张赛向顾客介绍爆红的大祭司面具。



顾客在挑选服装。



张赛向顾客介绍爆红的大祭司款服装。

紧跟潮流 探寻汉服妆造生意秘诀

汉服妆造的生意有明显的周期性，主要集中在几个传统节日。张赛通过努力，几乎做到了全年无淡季。如今，她又开了一家分店，扩大了经营规模，在同行中脱颖而出。谈起生意门道，这位姑娘颇有见解。

“汉服款式更新很快，尤其是爆款必须及时跟进。”张赛的第一条生意秘诀就是紧跟潮流。

记者采访她的当天早上，有个客户给她发来微信，问能不能做《国色芳华》里杨紫的妆造。和杨紫同款的汉服、头饰刚刚到店。张赛当即回复：“没问题，来吧！”

“这是去年《国风大典》，祝绪丹穿红的神女装同款；这是因雄戏而爆红的大祭司款服装，还有面具；这是今年刚流行的青蛇款服饰……”张赛向记者介绍道。

“现在洛阳国风款汉服引领着全国的汉服潮流。我在抖音、小红书等平台上经常关注洛阳市面上的汉服、饰物，发现新款就立即买进，现在我店里的汉服款式基本和洛阳的

保持同步。”她一边说着，一边向记者展示花鸟冠、压花掐丝发簪、宫灯发簪等流行款饰品。

“发簪损耗很严重，这个发簪刚到货，要涂一遍清漆才能用得久。”张赛告诉记者，现在汉服、饰物都很贵，但她还是咬紧牙关，买进许多新款。

汉服妆造引领新潮流，价格也要做到亲民。

张赛店里的汉服妆造价在129元到168元之间，处于行业平均水平。如今在汉服妆造行业，有个很不好的现象：有些店看似收费不高，但是结算时，画个双眼皮加收10元，粘睫毛加收30元……消费陷阱五花八门，让顾客防不胜防，给行业带来很大负面影响。

张赛说：“周口外地游客少，挣的几乎都是本地人的钱，你有消费陷阱很容易就把名声搞坏。我的服饰款式新、不欺客，回头客很多，学校、公司、机关单位，各行各业都有，给我带来了许多订单，全年都有活干。”

与城共进 期待一场华美绽放

生意越做越大，除了个人努力，张赛认为还与城市经济、文化的发展密不可分。

“我刚开店时，关帝老街只是不大的一块区域，后来往西又启动关帝庙历史文化街区改造项目，与关帝老街连成一片，面积扩大了、景点增多了，文化内涵也更深厚了。尤其是这两年举办的“三春十馆·春会”活动，聚拢了人气，我的店生意咋能不好？”张赛笑着告诉记者，“周口现在是中原港城、国家物流枢纽，物流带来人流，带动百业兴旺，我对周口的发展前景很有信心！”

“这几天，气温回升，游客也多。我们要把最漂亮的服装拿出来，举办一场盛大的巡游活动！和大家一起高高兴兴闹元宵！”临别时，张赛告诉记者。

生意有起落，生活总向前。“三川十馆·春会”已近尾声，张赛期待着一场华美绽放。



店员为顾客化妆。