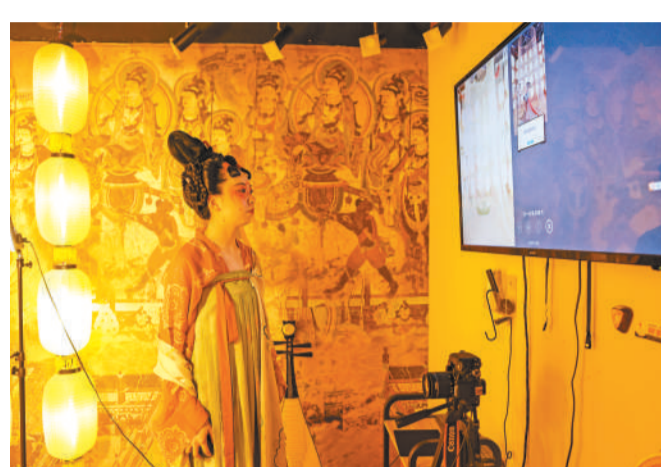




3月9日，北京三里屯，韩爽（左二）在自己的汉服体验馆里录制《唐宫夜宴》仿妆教程视频。《唐宫夜宴》是今年河南卫视春晚的舞蹈节目，播出后引发热议。韩爽与同事经常把汉服造型过程录下来发到网上，宣传汉服文化。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄



3月2日，中国国家博物馆，韩爽参观 中国古代服饰文化展。当天，她与店里的几名造型师一起穿着汉服，到国博进行 团建。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄



3月9日，北京三里屯，汉服造型师给一完成 唐宫夜宴 造型，准备用AR体感系统拍摄样片。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄

3月16日，北京三里屯，韩爽在店里与两名合伙人、3名造型师开例会。店里年龄最小的造型师出生于2000年。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄



3月18日，北京北海公园，韩爽（左二）与男搭档一起穿汉服拍摄春日主题样片，吸引了游人好奇的目光。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄



# 开一家店 装下汉服梦

中青报 中青网记者 曲俊燕 摄影报道

三月的北京春暖花开，北京女孩韩爽和男搭档穿着汉服去公园拍摄照片，一路上有许多人投来好奇的目光。有人在他们摆完姿势后惊叹“假人动了”，有人问他们是不是拍电视剧的，还有一位大爷指着男模特头上的明制高帽问“你穿的不是不是韩服”，模特稍显无奈地当场进行了科普。

1992年出生的韩爽，在北京创立了两家汉服体验馆，她的店面开在年轻人喜欢出没的地方——鼓楼大街、三里屯。

在鼓楼大街的体验店里，顾客从100多套汉服里选好心仪的一套，用一小时左右做好妆发造型，就可以到附近的北海公园、什刹海、故宫等景点拍摄。有顾客专门带着古妆甚至二次元的古风美图来求“同款”，店里还会随时根据时下流行的古装剧和网络热点，定制时令套餐、推出仿妆。

韩爽的客户群主要是年轻女孩，也有男生、儿童，中老年顾客更是占20%左右，年纪最大的有六七十岁，跟着孙女一块儿来。开店两年，韩爽两家店的会员数已有三四千人。

这其中还有不少顾客是外国人。曾有一位外国男游客，在夏天最热的时候挑了一件锦衣卫冬装，因为觉得“够帅”。出去转了两个小时，他回来时大汗淋漓，却说下次还要带爸妈一起来。

近年来，以汉服为代表的传统文化在年轻人中热度持续上升。视频网站哔哩哔哩2019年的统计数据显示，该站国风爱好者达8347万人，其中83%的人年龄在24岁以下。今年开年最火的汉服事件，当属河南卫视春晚的舞蹈节目《唐宫夜宴》。这个未经特别宣传的节目因受到年轻人追捧意外“出圈”，引发了一阵唐妆模仿热。

以汉服为主题的新节日也越来越多。由共青团中央发起的“中国汉服日”已经连续举办三届，时间定在每年农历三月初三的黄帝诞辰日；每年10月底到11月初，浙江省嘉兴市西塘古镇会举办由音乐人方文山发起的“西塘汉服文化周”；每年的11月22日成为汉服“同袍”（汉服爱好者的自称，记者注）们自发纪念的“汉服出行日”。今年全国两会上，全国人大代表、湘绣非遗传承人成新湘提交了一份《关于设立国家“汉服日”的建议》议案，一时间冲上微博热搜榜第二名。网友投票中，认为有必要设立汉服日的占七成以上。

平日里，韩爽负责两家店的运营，从管理员工到化妆造型都亲自打理。最近，她正在筹备3月底“花朝节”的汉服踏青赏花活动。活动上线几天前，韩爽抽时间去做了个心电图，医生嘱咐她前一晚要保证正常睡眠。为了赶工，她仍然熬到了凌晨3点。两三点就是她正常睡觉的时间。

3年前的夏天，当她产生创业念头的时候，或许很难想象这份辛苦。

2014年，从西班牙语专业大学毕业后，韩爽进入银行工作。随后，她跟着上司一起创业做私募基金公司，慢慢觉得，自己也可以做想做的事。

旅行博主也是她“斜杠”身份中的一个标签。正是在旅行途中，她看到在韩国穿韩服可以免费进皇宫，日本民众穿和服十分常见，在越南、斯里兰卡、泰国，都有传统服饰体验小店。她意识到，中国传统服饰的体验馆，在国内似乎是一个空白。

她拿着商业计划书聊了上百个投资人，但绝大多数人不好看。人家说，也许你能想到的别人也想到了，没有做成可能是失败了。据韩爽观察，2018年她琢磨创业时，国内南方有四五家汉服体验馆，而北京一家都没有。

最后慷慨解囊的两个自然人投资人，一个是她做金融时的客户，一个是她的朋友。他们投的时候看的不是项目，而是看你这件事有多大的热情。韩爽说，她和一名合伙人一起，花了一年时间，专攻汉服造型与文化知识。

当初放弃银行“铁饭碗”随上司创业时，韩爽就遭到父母的强烈反对。于是这次等到自己的公司注册好、辞掉工作，她才告诉父母，他们想反对也来不及了。2019年5月，韩爽在鼓楼东大街上的第一家店开业了。如今，在点评网站上搜索北京的汉服、古装体验馆，已有数十家。

汉服似乎正脱离“小众文化”的标签，走入更广阔的人群。在江西读书的95后女孩杜莹雪是韩爽的老顾客之一，最近几年，她过生日和春节前都会拍一组汉服照。做兼职的钱都用来买汉服了，过传统节日的时候会穿，在外套下面穿马面裙、褶裙。

在学校里，她几乎每天都会看到有人穿汉服，身边还有同学挑战过31天穿不重样的汉服。

另一名顾客90后设计师洛雨则是准专业爱好者，专门报班学过汉服造型和摄影。她的衣柜里，汉服占了半壁江山，平时上班也会穿戴有古装元素的服饰。和很多90后爱好者一样，看古装剧长大的她从小就对汉服造型心存向往，直到第一次走进卖汉服的实体店，才彻底“入坑”。她回忆，几年前汉服还不是太火的时候，她穿汉服上街遇到陌生的“同袍”会互相招手，有一种集体感和认同感。她想，以后也要用汉服来打扮自己的孩子。

今年1月末的一个周六，临近春节，在韩爽位于三里屯的汉服体验馆里的4个造型师服务着八九个客人，异常热闹。过年时拍一套汉服纪念照，已是当代不少年轻人的新时尚。而一年前的这时候，韩爽正遭遇创业路上最大的挫折。

2020年1月末，经过几个月的装修筹备，韩爽的新店在三里屯开业，8个古风实景房间，8套包括单反相机、灯具、屏幕在内的AR体感自助系统，花去差不多200万元。铺垫宣传了数日后，开业一周内生火热，连工作日都天天“爆满”。

但突如其来的新冠肺炎疫情，让这股火热劲儿在一周后戛然而止。2020年上半年，每个月6万元的房租一分不少地交着，却没有生意可做。按照韩爽的计划，新店6到8个月就能差不多回本。但去年向投资人汇报工作时，她连年报都写不出来，亏得很惨。

平日里，也会有不少媒体来采访。朋友打趣地问她，是不是大家都想看看，为什么两三年过去了，你的店还活着？

压力还来自无法给员工长久的保障。店里的造型师多是95后，有的高中毕业就进入职场。曾有一个河南女孩在韩爽创业之初就跟着她一起选汉服、研究造型、打理店铺，做了一年多后，被家人叫回老家结婚了。她问我在北京什么时候能买房，我没办法承诺她，我自己都买不了。韩爽说。

有内忧也有外患。这几年，汉服类创业公司陡增，同行竞争越来越激烈，商业模式却缺少壁垒。去年9月，韩爽发现外地一家汉服摄影连锁品牌抄袭了三里屯店的布景，8个布景里有7个都一模一样。在社交网站上发布了声讨文章后，却因为使用了对方的图片，被对方以侵权为由举报下架。还有一家店面则直接搬走了她公众号上的文案内容。

韩爽说，店里的核心资产——汉服都来自正版品牌，一套售价最高超过千元。目前国内市场上的汉服商家以个体为主，许多爱好者是“考古派”，讲究服装形制还原与设计原创，低价的山寨款汉服还会引发争议。但选择来店里体验的多是初级爱好者，他们对形制、造型的包容性比较强。年轻顾客先是被服装外观吸引，然后慢慢了解背后的文化。

在担心公司生存的当口，加入认同度更高的服饰、降低采购成本和价格，都是摆在韩爽面前的可能选项，但她认为，汉服数千年的历史，可做的还有很多。如同她的创业初衷：让汉服与这个世界产生联系。



3月16日，北京三里屯，在韩爽的汉服体验馆里，古风布景房间的飞龙造型映在玻璃上，窗外就是繁华的三里屯商区。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄

2月26日，当天是正月十五元宵节，北京一家商场内，参加元宵节宣传活动的汉服模特们乘电梯在各楼层“巡游”，吸引了不少关注。当天模特们的造型由韩爽团队操办。  
中青报 中青网记者 曲俊燕/摄