



即日起,本报推出《城市名店》栏目,给喜欢购物的 JMS 推荐一些特色小店。网店、实体店,只要是热门小店,就有可能被邀请到本栏目做客,受到广大读者的关注。假如有一家特色小店让你忍不住频频掏空钱包,别吝嗇,你可以来电向我们推荐。今天,推荐的首家城市名店就是阿卡随心手工艺设计总铺,两年时间从网店走到实体店。名店嘉宾是店铺女主人,年仅 26 岁的 AKa(阿卡)。

### 《城市名店》之 AKa 的随心手工艺

淘宝地址: <http://shop33124133.taobao.com>

实体店地址: 中山北路 258 号旗舰店



# 阿卡 想做朵野玫瑰



除了看到阿卡自己设计的衣服之外,在旗舰店,让人感受到更多的是阿卡的设计理念。阿卡给我看一张店铺的设计图纸,都是她亲手画的。店里的每一处细节都有出处,都有着阿卡的最爱。店面色调用红黑渲染,夸张而奔放;店门口的大幅壁画,撑着红伞的西方古典女子,这是阿卡参照 VOGUE 杂志封面二三十年代的风格画的。

文 / 胡鸿

想做朵野玫瑰,自由自在地绽放在原野上  
想做朵白玫瑰,幸福地开在爱人心中  
释放自己的灵魂吧,哪怕只是一刹,也是灿烂的

——AKa

以上是女主人公 AKa 的心声。在她的话语里,或许能读出几分小女人的情怀。但事实上,在小女人的背后却成就了一番大事业。

## 两年开出 10 家实体店 网店信用到 5 钻

“AKa 的 YY(衣服)越来越美了,有一种异域的风情在里面,好象看到一部童话书!”  
“难得,总算找到适合我的裙子了!”  
“买前 AKa 就跟我说了应该穿不了,可实在是太喜欢了,还是抱着一线希望买了!”  
“别的不多说,我想说的是‘我爱 AKa’。”  
……

这些是部分买家在网店上的留言。AKa 一般每天有十五六个买家,多则三四十个,不包括全国各地的实体店的销量。这样的销量,完全靠学平面设计出身的阿卡自己设计的衣服。

2005 年 4 月 28 日,刚从学校毕业一年的杭州女孩 AKa 在网上创立了 AKa 随心手工艺设计总铺。第一个月,学平面设计的阿卡售卖自己设计的饰品。一个月后,阿卡尝试着自己设计衣服。2006 年 9 月,AKa300 多平米规模的服装加工厂诞生。2006 年 7 月,AKa 在北京和上海开了两家连锁店,到目前为止,AKa 在福州、宁波、北海、成都、石家庄、徐州等地有十多家分店。2007 年 3 月,AKa 在中山北路开出了自己的旗舰店,网店也达到了五钻的信用级别。两年时间里,阿卡的店铺备受关

注。

星期一晚 8 点,与阿卡相约中山北路的旗舰店,美丽背后的故事从这里开始揭晓。

她说,设计就是这样,找到自己喜欢的感觉,然后随心所欲。网店里照片上的模特就是自己,每件衣服基本都是为自己量身定做的

阿卡是一个很亲切随和的女孩,一米六的个子,细胳膊细腿,留着一头乌黑稍带点卷的头发,身着深咖啡色的 A 字连衣裙,裙子上的精致的金属扣很少见,手上戴着十多个银元打的细镯。没想到,一条条蕾丝边的、洛丽塔风格的、狂野的、优雅的、田园的、民族的设计,都出自这样一个邻家女孩之手。

当天晚上阿卡穿的裙子是她的最新设计,布料是最爱的丝绸,配饰银手镯是请一个老工匠专门打的,而这些设计的灵感全来自裙子上那颗金属扣。她说,设计就是这样,找到自己喜欢的感觉,然后随心所欲。网店里照片上的模特就是自己,每件衣服基本都是为自己量身定做的。

在学校,阿卡学会了看书,最喜欢三毛和张爱玲。浙图三楼的艺术馆是她最常去的地方,很多外文的原版时尚杂志,关于艺术的、异域的、时尚的,她都很喜欢。

这些喜好都培育了她的小资情怀与浪漫,但远不足以成就她的现在。假如告诉你阿卡的父亲、爷爷都是裁缝,明白小女孩的成长环境之后,你肯定就会恍然大悟。她逢人就说自己是幸运的,这应该就是她的最幸运之处。和普通女孩一样,从小就喜欢给布娃娃做衣服,而自己小时候穿的衣服都是爸爸量身定做的。到现在,阿卡说,自己从来不去商场,很少出去逛街,除了鞋子之外,衣服都是

自己设计,自己为自己量身定做。她完全全继承了家族的事业。

“昨天晚上穿着 AKa 的裙子去酒吧,有个德国男孩第一次看到中国女孩子这样打扮,说简直就是仙女。”阿卡看到这样的评价就非常满足

2005 年,阿卡辞掉工作,学习别人在网上开店。一开始,卖自己的饰品,销量不大,但很兴奋。第二月就去市场屯布,做了第一批衣服,是半截花裙,居然卖得不错,那时开始,她就看见了梦的起点。接下来的第二个月,“经常在烈日下奔波于各个布料市场、图书馆、电脑裁剪台和缝纫机之间,各种麻烦接踵而来。”要把自己的梦想坚持下去,阿卡觉得并非自己想象的那么容易。时常望着堆满布料衣服的小小房间,五味杂陈。

最困难的时候,家里人给予了援手。老爸重操旧业,和自己一起开出了工作室。越来越多的老顾客的光临,让阿卡信心倍增。2006 年 1 月,阿卡有了自己的品牌和更大的工作室,也开始招兵买马。那个阶段,经常忙到深夜才能上线与客户交流。

年底,阿卡发现自己一年的成果居然有 60 个麻袋的面料和衣服。

阿卡并不满足于得到这些,她内心的想象力已经被春风唤醒的野草,在原野里疯长。现在每个月两三千件的销量,她已经很满足。因为每件衣服都独具匠心,都凝聚了她的设计和梦想。网上有客户留言:昨天晚上穿着 AKa 的裙子去酒吧,有个德国男孩第一次看到中国女孩子这样打扮,说简直就是仙女。阿卡看到这样的评价就非常满足,因为她不仅成就了自己的梦想,也一次次成就了他人的梦幻。



阿卡真人秀



店面墙是模仿欧洲中世纪的油画设计的。待客间的瓶瓶罐罐是阿卡最爱的 Tracy Porter 品牌。这些小物基本都是她从网上淘来的,来自广州、福州、乌鲁木齐等地。



阿卡网店上的衣服