

要提前预约、单次消费超百元……

男士专属“慢服务”理发店，你会买单吗

近年来，区别于传统的理发店、美发店，一种专门做男士发型的理发店正在被越来越多的人知晓，并吸引不少男士前往消费。在被称为“Barbershop”的男士理发店里，不局限于普通理发店的“打薄”“剪短”等常规操作，更为讲究的理发、剃须、修面等服务是其主流。在竞争激烈的美容美发行业中，这种精准化服务的新模式会有人买单吗？

现代快报+记者 刘晓琪



男士理发店内的风格比较复古 受访者供图

单价百元，需提前预约

7月26日上午，现代快报记者来到位于南京夫子庙附近的一家男士理发店。十多平方米的空间内有3个理发座位，黄棕色的百叶窗，墙上多彩的海报，配上店内唱片机里播放的音乐，这个小小的空间显得很温馨。

“我们店有2名发型师，主要提供理发和修面服务，从洗头、理发到修面均由同一位发型师来提供服务。根据发型师的级别不同，理发价格分别为128元、288元。修面服务则另加70元。”其中一名发型师介

绍，店内单次理发服务时长大约60分钟，加修面服务则要90分钟，“店内实行预约制，到店理发的话需要提前预约。”

记者了解到，这家男士理发店已经开了7年，目前在南京共有3家分店，到店消费的群体主要是25岁至35岁的男性，熟客居多。

“在传统的理发店里打薄、剪短，算是比较基础的造型，店员也不会花太多时间在造型修剪上。”这位发型师告诉记者，店内的雕刻、渐变等造型十分考验发型师的技术，需

要配合专业的理发工具进行分层修剪，才能够达到预期效果。“根据顾客的形象，我们也会给一些相应的造型建议，但不会做过度推销，还是希望到店的客人在享受服务的过程中能够更加自在愉快。”

“这里的发型师不管是修面还是理发都非常细心。因为是预约制，客流量控制得很好，每次到店都很放松。”店里的老客马先生告诉记者，自己平常1个月会来理发一次，偶尔会约着朋友一起来，店里氛围很好。

是理发店，也是社交场所

在某社交平台上，男士理发店受到不少人关注。暗棕色为主的复古装修风格、齐全专业的修剪工具以及一位时髦的理发师（发型师）差不多是“Barbershop”的标配，有网友称其是“专属于男士的浪漫”，也有网友认为“价格太高，普通理发店几十块钱也能剪得不错”。

“男士理发店”这个概念起源于国外的Barbershop，最早是为男士剃须修面、理发的地方。由于Barbershop注重发型的细节，平均一个发型需要花费一个小时甚至更长的时间，很显然，相对于传统理发店的快剪快修，这是一种“慢服务”。而同处一个空间的客人，因为有足够的

“闲暇时间”，自然而然地会开启一些话题，Barbershop便也具备了某种社交属性。在男士理发店内，除了必须的理发工具、座椅等设备外，通常还会摆上咖啡机、饮料柜等。比起单纯的理发，像是忙碌生活中的一个休闲放松项目，没有旁人的打扰。

位于南京汉中门大街的另一家男士理发店的主理人大金告诉记者，相比较简单的理发，Barbershop更像是一个能够让人放下烦恼，迅速愉快起来的地方。“是理发，也不仅仅是理发，我希望每个来找我的客人，不光是能获得一个好看的发型，也可以通过聊天等方式放松心情，剪掉头发的同时也可以剪

掉一些不开心。”

现代快报记者在平台上搜索发现，目前在南京已经有不少男士理发店，人均价格在120元至300元之间。不少网友留言评论商家时表示“喜欢店铺装修风格”“技术很不错”，但也有人认为“理发一次就要上百，有点太贵了”。在某社交平台上，有将近10万篇与“Barbershop”相关的笔记，笔记中精美的图片、造型吸引了不少人点赞收藏。

记者走访发现，和传统的理发店相比，这种男士理发店更加注重环境和仪式感并且具有较强的社交属性，让顾客拥有喜欢的发型时也能够获得一些正向的情绪。

台湾青年何思颖南京创业记——

为台胞建造创业梦想始航的“码头”

南京浦口，长江北岸，有一处承载着无数台胞创业梦想的“众创码头”。2015年，怀揣着实现创业梦想的决心，何思颖只身一人从台湾来到南京。“来到大陆才知道，台湾人对大陆的了解实在太少。”广阔空间和巨大市场让她意识到，大陆可以成为台胞创业的蓝海。“我想要帮助有创业梦想的台青，融入大陆市场。”于是，众创码头应运而生。

现代快报+记者 冯茜/文 顾炜/摄



何思颖创立的众创空间



何思颖



扫码看视频

作为台胞创一代，她在实现梦想的道路上不断奔跑

江苏是大陆台商投资最密集、两岸交流最活跃的地区之一，吸引利用台资连续19年位居大陆前列。2022年9月开始实行的《江苏省对台经济文化交流合作促进条例》，明确了在江苏创业的台湾地区青年同等享受相关支持政策，同时也鼓励各类创新创业平台吸纳台湾地区青年开展创新创业活动，支持服务台湾地区青年的就业创业基地建设。

何思颖是对这些惠台政策感受最深的台胞之一。“我个人发自内心的感念江苏的营商环境和社会生态。”何思颖说，江苏为创业台胞提供了很大的支持、尊重，人与人之间的了解靠相处，将心比心，她十分感动。

何思颖的家人都在台湾从事教育行业，作为台胞创一代，她觉得自己的韧劲带动自己始终前行，“我一开始在行业里面谁都不认识，来大陆创业是我人生路上的一个挑战。事实证明，自己当初的选择是对的。”

众创码头已形成良性运转的体系，何思颖开始着手新的项目。南京是她梦想的开端，众创码头也是许多在宁台胞梦想的始发站。南京的包容性，让何思颖坚信这座城市非常值得台胞留下，探索、发展和生活。

学生时代与南京结缘，如今成拉近两岸距离使者

何思颖与南京结缘，从大学时代便开始了。当时，作为台湾大学台陆学生交流会成员，她接触到不少从南京到台湾读研的同学，对南京这座城市有了初步的了解。交流会的成员都有一个共同的想法，就是希望通过两岸年轻人共同的兴趣，搭建两岸交流的桥梁。这段友谊，后来成为何思颖迈入创业之路的助推器。

“大学时期认识的同学非常热情，邀请我到南京来看看有没有投资和发展机会。”何思颖来到南京，发现南京是一个非常具有吸引力的城市。在文学之都、博爱之城这些称号的背后，是这座城市的深厚底蕴，反映了这座城市的包容性。

建立完善的服务机制、筛选本地创业项目、整合两岸优势人才……很快，何思颖凭借“众创码头”

在南京站了脚，虽然初期很累，她却很满足。从孵化台企，到帮助台企深度融合大陆市场。何思颖和她帮助的台胞一样，在创业的过程中，和南京的联结越发紧密。

何思颖不仅帮助台胞在大陆发展事业，还致力于促进两岸青年的交流。“我发现南京人对公益的关注度很高，公益也是台湾年轻人非常喜欢做的事。”找到了这样的共通点后，作为南京台商青年会的主任委员，几乎每周，何思颖都会组织线下公益活动，如台湾医生为社区居民义诊、向偏远地区儿童捐赠书籍、号召在宁台胞积极参与献血……“两岸同胞血浓于水，奉献的精神将大家凝聚在一起。”何思颖说。

深耕创业顾问领域，她为台胞在大陆创业指点迷津

跨越海峡的距离，面临陌生的市场环境，为什么台胞要到大陆创

业？何思颖认为大陆会为来自台湾的创业者提供更高的格局和视野。现在台湾的创业者越来越多。然而，岛内市场毕竟小，大陆的空间更广阔。她在做的就是帮助有创业梦想的台胞，在大陆发展的每一步都能获得准确、全面的信息和服务。

5年的创业顾问经历，让何思颖对大陆市场有了深入的了解，什么样的项目适合台胞加入？当地市场环境创业项目兼容程度如何？同样一个创业项目，在大陆要做什么调整？……但凡台胞在大陆创业会遇到的问题，何思颖总能给出指引。

她认为，想要到大陆创业，要提前做好规划，要研究好想从事的方向，或个人比较专精的行业。还要考虑到，这个行业是不是在大陆相对比较有利润空间、成本比较低，或者未来发展空间比较大的行业。现在是全球供应链时代，大陆有自己的优势产业，台胞要将自己的能力与这些产业类别相对照，考量是否适配。