> 他们也从不讳言网上的争议，诚实地告诉记者，**请多给曹县汉服一些时间，他们一定会越来越好。**

制汉服的商家不多，但又有很多汉服爱好者求购，于是，这一次他做了一套晋制汉服，还请种草姬带货。“一开始卖了大概 400 套，紧接着就疫情了。”疫情期间，秦硕百般考虑后，在淘宝上架了预售链接，想不到过年期间，收到了六千多个订单，一下子盘活了秦硕的汉服店，自此后，“闺梦令”逐渐走上正轨，积累了一批粉丝，时不时出一些爆款，一直经营至今。

值得一提的是，秦硕从一开始就了解原创的重要性。“2019 年，汉尚华莲的老板带着律师团队到曹县维权，待了一个多月，告了很多汉服商家，并且赢得了官司。这个事在我们这里影响很大，也给了我很大的警醒，山寨是没有出路的。”

那时候，曹县汉服的名声跌落谷底。质量差、山寨且未严格遵从历史上的汉服制式，在汉服圈子里饱受诟病，遭到汉服爱好者抵制。秦硕告诉记者，那会儿曹县很多汉服商家甚至修改了自己的发货地，“有两年我把发货地改成了北京，因为有很多顾客一看是曹县发货，就不买了。”秦硕知道自己这是掩耳盗铃，因为一更新物流信息，发货地是瞒不住的，但整个生态环境的变化，只靠个体是无用的。

好在，曹县也及时发现了这个问题，也积极寻找应对办法。《曹县 2021 年政府工作报告》提出，要打造“中国原创汉服产业集群”，推动电商产业向更高层次发展，电商销售额突破 200 亿元，实现“量质齐升”。

2024 年，曹县又提出，要提升汉服设计水平，扩大曹县原创汉服自有品牌影响力，谋求与全国知名服装企业开展品牌合作，确保汉服销售额增长 20% 以上。孵化跨境电商新锐企业 10 家，力争跨境电商交易额增长 15% 以上。

4 月底，淘宝服饰还第一次在曹县极智产业园区举办汉服招商会，透露曹县汉服产业带供给在淘宝占比约 20%。这是淘宝第一次到曹县进行招商，某种程度上，也证明了曹县汉服的转型之路是成功的。

马面裙让曹县再成顶流

今年初，马面裙销售火爆，“曹县卖了 3 亿的马面裙依然供不应求”相关话题登上热搜，热度居高不下。不少曹县汉服从业者，春节接订单忙到没空吃饭。张梦瑶告诉记者，现实比网上更加疯狂，“只要你手上有一条马面裙，在平台直播做预售，一天卖 20 万元的货也不稀奇”。

下图：正在制作马面的工人。摄影 / 周洁

张梦瑶是 2021 年来曹县追梦的“曹漂”，她自初中入坑汉服，大学时因为喜欢汉服摄影成为了种草姬，毕业后，收到合作对象秦硕的邀请，加入“闺梦令”开始汉服创业。“当时看中曹县有完整的汉服产业链，当地政府对汉服也很支持，给了很多优惠政策。而且，我发现曹县做的汉服很多都是古早款，自己穿着汉服多年，在设计上有很多自己的想法。”

果不其然，张梦瑶的很多理念都成了引领曹县汉服产业风气的作品，比如她提出的拜年服这一概念，号召大家买“新年战袍”，穿汉服过新年，一经推出就受到市场欢迎，某知名连锁照相馆的汉服新年照，购买的就是她家的衣服。

生意做得顺风顺水，但张梦瑶也有烦恼，“直播对于销量的促进很大，现在大家都在做直播，但好主播太难找了，各个平台的直播话术也很不相同。”张梦瑶平时会给自己报一些电商课程，“最近有用到一两招，销售额很快提起来了，后面我打算去杭州参加他们的线下课，看看能不能再有提高”。

在曹县走马观花一路，记者最大的感受是，这里每一个人都有一种蓬勃向上的生命力，即便推拿店里的师傅，也做起了汉服模特，开起了直播。他们也从不讳言网上的争议，诚实地告诉记者，请多给曹县汉服一些时间，他们一定会越来越好。

让每一个女人的衣柜里都有一条马面裙，我想，曹县会做到的。