

中度过。”

谢传琴第一次接触洛丽塔风格是在2007年。当时，她的鞋厂亏损严重，为了收回本钱，不得不将工厂转让出去。由于日本的订货商还欠厂里100万的货款，所以谢传琴手里还剩下没有出货的鞋子。实在没有办法，她就将它们带到她在上海嘉定的房子里，又用剩余的钱在家门口盘下了一间商铺，想要试试看能不能把这批鞋子卖出去。

遗憾的是，这批鞋子的款式在当时国内市场上非常罕见，厚厚的松糕鞋再配上蝴蝶结，是日本专门用来搭配洛丽塔裙子穿的鞋子。但在当时的中国，洛丽塔鞋并不盛行，鞋子在店里摆了很久，生意惨淡，每天卖不了几双。

虽然鞋子卖不出去，乐观的谢传琴干脆就自己穿，给自己品牌当模特。“我的鞋子质量很好，穿起来又舒服，为什么还要浪费钱去买鞋呢？”谢传琴坦言，这就是她开始接触洛丽塔风格鞋子的初衷——不是喜欢，是为了省钱。

功夫不负有心人。当谢传琴对囤积的洛丽塔松糕鞋不抱希望的时候，她遇到一个女孩，对方建议她把鞋子放到淘宝上卖。于是，年过不惑的谢传琴就抱着试试的心态，开了一家网店。意想不到的是，这批鞋子在网上卖得很好。因为当时国内洛丽塔风格刚刚兴起，市场竞争力较小。谢传琴觉得这是一个商机，就又重召人手，设计款式，专做厚底松糕鞋和高跟舞蹈鞋。

刚开网店的那几年，谢传琴几乎每天从早上7点工作到半夜两点。



网友纷纷称赞她“爱与勇气”并存，不惧世俗眼光，帮助弱势群体，勇敢做自己。



刚开始店里只有三个人，一个做鞋面，一个做鞋底，剩下的运营、采购、管理全由她一个人负责。一年后累到不行了，谢传琴才又招了一个人分担自己的工作。

在当时，谢传琴的一天这样的——每天早上，先把当天要做的订单发下去，然后在网店担任客服，整理订单需求，中午给工人做饭，下午继续工作，忙到晚上9点工人下班，还要打理店铺，上架货品，整理数量。

由于工作的原因，谢传琴也第一次接触到了洛丽塔裙子。可能是因为小时候生活条件不太好，没有

新衣服穿，使得她长大后的审美更偏向于可爱风格的衣服。因此，当她第一次看到可爱的蓬蓬裙时，就非常喜欢，也刚好配得上家里的松糕鞋。就这样，慢慢的，蓬蓬裙就变成了谢传琴的日常打扮。

“其实大家都误会我了！严格来说我根本就不算是lo娘，我也不是只喜欢洛丽塔风格的裙子——我是喜欢欧风，喜欢那种有荷花边的蓬蓬裙。”谢传琴解释说，标准的lo娘肯定是穿着华丽的裙子，化着精致的妆，但她基本上不化妆，穿的裙子也更偏向日常风格。像她平时在家穿的一些蓬蓬裙，有些都是

下图：谢传琴正在处理残疾人的特殊需求。摄影/张庄仪

