



在江苏路彪炳广场,有一家名为“北京补发”的补发店,顾客们在这里都能迅速提升颜值,满意而归。这样的场景,每天都在小店出现。

■文/记者 杨天娇 图/记者 吕世银



每天一大早,王艳就到店里打扫卫生,再整理供货商送来的发套。

25年前将理发店改成补发店,专为脱发人士解决“头等大事”

# 她用一顶发套为顾客提升颜值

逼真自然,小小发套让顾客满意而归

近年来,十堰大大小小的补发店如雨后春笋般出现,这家“北京补发”店虽然不是那么显眼,但店主王艳却是十堰最早一批做补发生意的人。

8月29日上午,记者来到王艳的补发店探访。店铺装修得很简单,一进门就能看见各式各样的发套。王艳介绍,店里目前主要做补发生意,同时她也会为前来补发的顾客修剪发型。

“补发收费与理发不同,补发是按照面积收费,每平方米5元。根据面积和发套的档次,一个发套大概需要1000—4000元。确定好发型、算好费用后要收取50%的费用当做定金。发套都是私人订制的,一旦确认订单,就不能退换了。”王艳说。

记者进店不久,一名70多岁的大爷急匆匆走进来。“接到你的电话我就赶过来了,快帮我试试新发套。”大爷坐在镜子前,很快摘下他之前的发套。王艳将新发套清洗后吹干,再按照之前设计好的发型,将发套粘在大爷头上,并进行修剪。半小时后,大爷就换上了新发型,“现在的我看上去像60多岁。”大爷在镜子前左瞄右瞅,乐呵呵地离开了。

“来店里的顾客上至80岁,下至十几岁,其中大多数是40多岁的男性,他们大都是因为头皮问题导致脱发严重,有人使用过药物、手术等方式治疗,但效果不佳,戴发套就成了他们改善发型、提升颜值的一种方式。来店里的顾客基本上都能满意而归。”王艳说。

瞄准商机,她果断进入补发行业

45岁的王艳是陕西白河人。1995年,她前往天津找工作,在当地的一家理发店里当学徒。没多久,她就在天津开了一家理发店。“一开始我并不知道补发生意,当时有很多来理发的顾客说自己头发少,问我有没有方法让头发看上去浓密一些。”王艳通过多方咨询了解,知道了还有补发这个行当。

1997年,王艳从天津来到十堰。“当时我母亲住在十堰,她身体不好,我过来照顾她。利用空余时间,我在十堰开了一家理发店。”王艳说,在十堰开的这家理发店,改变了她的创业轨迹。“当时,一名带着发套的男子到店里修剪头发,我看他的发套做得很逼真,就多问了几句,他说是在武汉的一家‘北京补发’店做的。”第一次了解到“北京补发”,王艳觉得这是一个商机。“我也想做这一行,所以当时就让他帮我联系老板。”下定决心后,王艳去武汉培训,系统学习补发。1998年,王艳投资两万元在柳林路原柳林宾馆附近开了她的第一家补发店。

开业不到一周,王艳迎来了第一位顾客。“那位顾客50多岁,因为头发稀少,总被人误以为有60多岁,时间长了,他变得很不自信。”王艳根据对方的脸型和头型,用保鲜膜进行范围绘制,并进行发型设计。确定好所有信息,40多天后,王艳帮顾客定制的第一顶发套到货了。“我第一时间通知他来试戴,戴上发套后,他整个人年轻了不少。当时,他特别高兴,不停地感谢我。那一刻,我就知道,我选择这一行是对的。”

口口相传,小店生意越来越好

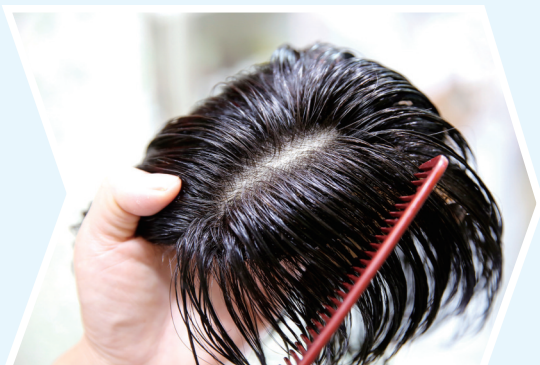
到了2000年,王艳的补发店生意越来越红火,基本上一个月就有10多个订单。“所有的发套都是用真头发做的,所以经过修剪后看上去很真实,也很贴合头皮。”一传十传百,王艳的手艺得到更多人的认可,还有不少县里的顾客专程过来找她补发。

2005年,王艳将补发店搬到了江苏路,店面也从之前的40多平方米扩大到了50多平方米。2014年,美发行业发展迅速,街头的补发店越来越多,还有一些理发店也做起了补发生意。面对这一行情,王艳没有气馁,她说,真心实意为顾客做好发型,让他们带着希望而来,满意而归,就是她开店的初衷。

每天一大早,王艳就到店里打扫卫生,再整理供货商送来的发套,挨个通知顾客到店试戴。王艳在补发行业已经干了25年,来店里的基本上都是老顾客。“一个发套可以用3—5年,每半个月就要清洗护理一次。最早来店里补发的几位顾客已经在我这里做了四五顶发套,他们隔三差五就要过来保养发套,我们也都成了好朋友。”

王艳说,店里所有的发套都分为高、中、低三个档次,但无论是哪个价位的发套,她都能保证是用真头发做成的,顾客不用担心品质问题。

王艳告诉记者,越短的发套看上去越真实,顾客过来定制发套时,她还需要根据不同的脸型和年龄来设计,为此,她买了30多个模具放在店里,空闲的时候就用模具练手艺。“我打算一直干下去,只要顾客们戴得开心舒适,我的店开得就有意义。”王艳说。



王艳将新发套清洗后吹干,再按照之前设计好的发型,将发套粘在顾客头上,并进行修剪。半小时后,顾客就换上了新发型。