

靠“二次元假发”接单到三个月后

这对夫妻理发师火出圈



空闲时,权宏飞细心制作二次元假发。



白天,他们给顾客理发。

7月15日下午,在郧阳区文化东巷(通达市场后门)附近的名流造型理发店,41岁的店主权宏飞正守着手机回复订单,39岁的妻子张永会专注修剪假发。屋内一侧,一顶顶颜色鲜艳、造型夸张的二次元假发格外抢眼:有的刘海向两边扬起,有的发丝盘成蝴蝶结,还有的靠铁丝和热熔胶撑出悬空轮廓。白天,他们给老顾客理发;空闲时和晚上,两人便扎进这片五彩斑斓的“二次元世界”。

■文、图/记者 吕世银

一块动漫围布,打开新世界的大门

权宏飞夫妻俩2003年进入美发行业,2008年5月1日,两人在郧阳区文化东巷开起理发店。

20多年来,剪发、烫发、染发渐渐变成一种熟练到几乎不用思考的“肌肉记忆”。但权宏飞一直不甘心让生活只有重复。

装修理发店时,别人建议他在墙上挂几幅发型画,他觉得“千篇一律,没什么意思”。

六七年前,他萌生了一个想法:把自己喜欢的动漫元素印到理发围

布上。网上找不到成品,小批量定制又没有厂家愿意接单,他便在2019年专程跑到广州,自己选布料、找厂家、联系印花厂,最终做出了一块印有《火影忍者》元素的理发围布。

这块围布沉寂了几年,直到一段展示它的短视频意外走红。2025年8月1日,权宏飞在抖音发布视频,展示顾客披着《火影忍者》元素理发围布剪发的场景。记者看到的抖音页面显示,该视频已获得71.6万点赞、

2.9万条评论和50.1万次分享。

权宏飞告诉记者,这条视频播放量超过4000万。不少网友在评论区留言:“你可以试试做二次元假发。”一句句留言,给这位传统理发师打开了新思路。

2025年8月,夫妻俩开始在网上寻找教程。没有老师,就对着视频一点点琢磨;不认识动漫人物,就照着顾客发来的参考图拆解发型结构。自学一个多月后,他们接下了第一批订单。

“不想日复一日重复到老”

进入二次元假发行业后,41岁的权宏飞不仅学着理解年轻顾客,还亲自戴假发、换服装,到漫展体验角色扮演。曾经穿着宽大T恤、短裤和拖鞋理发的他,重新发现了装扮自己的乐趣。

在他看来,二次元并不是一些家长眼中的“不务正业”,而是年轻人表达审美、寻找认同的一种方式。

“我们小时候也会披着床单扮演电视剧人物,也会用泥巴、树叶玩过家家。现在的年轻人物质条件更好了,可以用服装、妆容和假发把喜欢的角色还原出来,形式变了,内核其实没有变。”他说。

目前,夫妻俩的顾客主要集中在12岁至28岁之间,既有中学生、大学生,也有刚参加工作的年轻人;一名外地游客专程从西安赶来,只为披上那块《火影忍者》理发围布剪一次头发;还有外地医生、上班族通过网络下单,尝试平日里很少示人的另一面。

比订单和收入更让权宏飞在意的,是自己终于从重复的生活里走了出来。他坦言,曾经看到一些老人坐在广场上晒太阳,眼神空洞,他总担心自己有一天也会在日复一日中失去热情。

“我想做一点将来能让自己骄傲的事情。”他说,“哪怕日后回望,也要说自己的事。”

夜色渐深,理发店里的灯依然亮着。镜子一侧,是陪伴夫妻俩多年的剪刀和梳子;另一侧,是一顶顶等待塑形的彩色假发。夹板合拢,原本平直的发丝慢慢有了弧度,也像他们一成不变的生活,被重新塑出了新的模样。

流量变现,订单排到三个月后

夫妻俩记不清第一顶假发具体是哪一个人物,却一直记得带来第一单的那名女孩。

去年,一名初三女生经过理发店,看到店里摆放的动漫假发,便问他们能不能帮忙做一顶。那时,两人的技术刚刚练出一点模样,正缺实物和订单练手,便决定免费为女孩制作。

一天后,女孩拿到做好的假发,非常满意。她不仅成了回头客,还在同学和朋友中主动帮忙宣传。朋友带朋友、同学介绍同学,陆续带来了十多个订单。

“她是我们的第一位顾客,也是我们的贵人。”权宏飞说。如今,即使店里的订单已经排到几个月以后,这名女孩仍然可以随时“插队”,手工费也始终按最优价格收取。

最初没有订单时,夫妻俩免费帮人制作;后来手工费从50元、60元慢慢涨到80元。价格不高,却让他们接触到越来越多造型,也让藏在郧阳区的二次元爱好者逐渐找到这里。

真正让夫妻俩意识到这门手艺

并不简单的,是今年4月的一笔订单,顾客要制作《永劫无间》中“殷紫萍”角色的假发。

顾客只发来一段较为模糊的视频。夫妻俩知道角色名字,却不知道同一个游戏人物还有不同“皮肤”,发型也各不相同。他们按照网上搜到的图片做了两天,顾客收到照片后却说:“不是这个造型。”

“确实是我们没看清,也是经验不足。”权宏飞说。两人没有推卸责任,而是自己花钱重新购买假发毛坯,又用近3天时间重新制作。

那顶假发最难的部分,是用发丝做出蝴蝶结。发片取多厚、发胶用多少、什么位置用热熔胶、什么位置用布艺胶,都要反复尝试。夫妻俩前后练了数十遍,才慢慢找到手感。

前后耗时5天,两人只收了150元手工费。顾客最终认为成品“能用,但还没有达到理想状态”,此后也没有再次下单。

这笔并不成功的订单,却成了他们进入新行业后最扎实的一堂课。