

编者按

过去一年，湖南在多重挑战中逆势而上，经济社会发展取得了新的成效。立足民营视角，湖南为地方营商环境现状“精准画像”，着力推动全省各类群团组织成员大规模创新创业，实现了全省“优化营商环境一盘棋、一张蓝图绘到底”的新格局。而这一亮眼成绩背后，得力于千千万万名湘商，也离不开创新创业的WOMEN（我们/女性）。

WOMEN如何在湘商新经济领域创业逐梦？我们特别策划“巾帼初心耀三湘·创业篇”专题报道，聚焦新时代不断崛起的女性力量，记录属于WOMEN的创业传奇！



扫一扫，
看创新创业
好故事视频

她的女装品牌连续4年亮相中国国际时装周

原创服饰女掌门：让“素白”出彩国际



人物名片

马乖

· 湖南素白服饰有限公司董事长兼总设计师
· 2023年度株洲市三八红旗手

今日女报/凤网记者 欧阳婷 李曼倩

“这件衣服是用羊毛制成，质量绝对有保障！”8月19日，马乖一边在直播镜头前和观众互动，一边展示着自己身上的衣服，即使如今品牌取得了不错的成绩，但她依旧坚持自己出镜直播，和消费者“零距离”交流。

作为“素白”服饰的品牌创始人和总设计师，6年时间里，马乖带领“素白”从株洲3900余个原创服装品牌中脱颖而出，不仅成为湖南唯一一家登上中国国际时装秀的线上独创女装品牌，更是连续4年亮相中国国际时装周。

从最初花两元钱买一块布开启创业之路，到如今成为株洲服饰产业原创品牌的领军先锋，马乖设计的女装为什么备受消费者青睐？这篇创业故事，或许能给你答案。

用一块布开启创业之路

“很小的时候，我就想当服装设计师，但大家都以为只是一句玩笑话。”马乖出生于20世纪80年代的株洲，那时正是株洲服饰产业起步期——凭借着低廉的服装成本和发达的批发流通，早批发、晚零售的株洲服饰产业走向高潮，但严格来说，株洲市场属于“二级代理”，大家对服装设计这一行当并不熟悉。

从服装设计专业毕业后，马乖对自己有了一条更为清晰的人生规划：做好做衣服这一件事情。但苦于刚毕业没有工作经验，马乖四处求职，面料染色技术工程师、车间工人……

她把服装相关的岗位做了个遍。

2009年，马乖辞去了国企月薪上万元的工作，回到家乡，成为当地服装批发市场里拿着1500元月薪的模特，并帮助前来批发的客户配货。这段配货经历，不仅让她摸清楚了服饰市场中大部分商家的经营模式，也让她看到了电商消费带来的巨大市场。

2010年，马乖租下了一间房子，开设了自己的服装网店，一边售卖服饰市场中拿货率高的服装供自己生活，一边专心设计服装，坚持梦想。

在布料批发市场里，马乖看到不少商家将滞销的一些布

堆在了门口的筐里，经过一番翻找，她终于在这些筐里发现了一块质量花样都不错的布，“我用两元钱买下了这块布，也开启了我的创业之路”。

很快，马乖设计的第一件女士衬衫爆火，线上销售一天时间，卖出了几百件。究其原因，马乖认为，这些“潮流设计”都是靠充当客服与顾客聊天“聊出来”的，“把大家都喜欢的元素添加到衣服上，自然受顾客欢迎”。

之后，马乖又陆续设计了28件女装，全部成为爆款。这一次“开门红”，让她坚定了“当设计师”创业的想法。

在麻将馆中“招兵买马”

作为“素白”的总设计师，马乖认为自己首先是一名“专业的消费者”，“选择女装这一市场，不仅仅是因为女性的消费市场足够大，也是因为我自己是一名女性”。

在设计衣服的过程中，不少服装设计师往往都会面临如何平衡“实用性”和“艺术性”的问题。设计师能以极具艺术性的作品引来业内的喝彩，但也会因为缺乏实用性而失去不少顾客。但在马乖看来，服装一定要为人服务，而不是让人去适应衣服。因此，她在设计衣服时会更多从消费者的感受出发，舒适的同时，让不同年龄阶段的消费者能够感受到美。

“现在，我们品牌的消费者回头率达到了98%。”马乖告诉今日女报/凤网记者。

近年来，随着株洲服饰产业规模不断扩大，服饰产业市场主体及从业人员也快速增加，服饰产业成为当地继轨道交通产业后，第二个产值突破千亿元的产业。

在这股东风下，马乖的企业也在不断发展着。随着企业的发展，用工逐渐成了一个大难题。马乖说，服装产业中，女性员工占据了绝大多数，她的员工很多都是从麻将馆中招来的。

“一开始是因为招工难，我看到一些待业妇女宁愿打牌也不愿上班，所以想着去说服她们再就业。”马乖说，她索性将招聘启事贴在麻将馆门口，让大家进出都能一眼看到。这一举动，没想到还真让她招聘到不少女工。之后，她每隔一个季度，都会习惯性去公司附近麻将馆溜达，“我也希望通过招聘，让更多妇女认识到工作的价值”。

如今，湖南素白服饰有限公司员工人数近300人，其中75%为女性。马乖每年都会拿出100万元为员工提供学习机会，“我希望他们在公司不仅仅是赚到薪资，更重要的是学到技能”。

“素白”走上国际舞台

马乖的办公桌旁有一面大大的落地玻璃窗，窗外则是一条向两边无限延伸的老铁路，不时有火车经过。早年间，就是这条铁路，把株洲的服饰送往全国各地，打响了株洲服饰批发的名号，但叫得出名字的株洲服装品牌没有多少。马乖想做其中的“领头羊”，而前期资金和经验的积累让马乖有了信心。

2017年，马乖创立湖南素白服饰有限公司，并于两年后筹备素白品牌线下店，但突如其来的疫情让她直接关掉了线下店，多年的网店经历让她意识到短视频的影响力，于是，2020年4月，马乖在视频平台注册账号，做模特、做直播、剪辑视频引流，素白服装进入了消费者的视野。

在马乖看来，消费者除了关注衣服的物美价廉，还更在意是否环保、舒服以及背后承

载的文化和情怀，因此，喜欢民族文化的马乖将不少东方元素融入衣服设计中，吸引了很多对中华文化有认同感的消费者。

很快，马乖的设计得到了消费者的认可，连续三年，素白成为平台电商国风品类排名前三的品牌。也正因如此，2021年8月的一天，马乖接到了一个来自平台的电话，“平台想推荐我们参加中国国际时装周的走秀，来询问我的想法”。

“这对当时的我们来说，是一个巨大的惊喜。”马乖不假思索地答应了下来，等挂断电话，她才发现，此时，距离参加时装周的时间只有35天。再减去在北京的布景、彩排等时间，留给他们设计、打版的时间只有25天。马乖解释，亮相在时装周上的衣服必须是此前从未上架销售甚至曝光过的，因此，一个服装品牌参加时装周时，

通常会提前3个月进行准备。

时间紧急怎么办？马乖理清头绪，立即确定以醴陵陶瓷为主题进行设计，带着团队在醴陵寻找灵感，终于在计划时间的最后一天，将50套服饰款式设计出来，随后安排打版师连夜打版，将作品“出炉”。

“要上飞机了，但是不少衣服的细节还没处理好。团队里的每一个人一边赶飞机，一边拿着针在衣服上缝缝补补。”马乖说，好在功夫不负苦心人，最终，“素白”在中国国际时装周亮相成功。

这些年，马乖不仅专注于对衣服款式的推陈出新，还从衣服的源头开始思考，专注于新技术与科技发展的研发与应用，开发新面料，创新工艺技术。她不断开启和高校、企业的合作，研究出了一系列科技面料，也因此吸引了更多的消费者。



马乖正和同事商量新的设计作品所需要的布料。