

故宫“认证”！“00后”女生让邵阳非遗亮相联合国

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

从联合国总部展厅，到故宫文创销售区；从全国旅游商品大赛金奖领奖台，到中非经贸博览会签约桌——邵阳职业技术学院毕业生谭慧楠和她的“00后”团队，用六年时间把花瑶挑花、都梁盘扣等邵阳本地非遗带出湖南、带向世界。



谭慧楠（左一）参加非遗体验活动。

大一女生的第一单：围裙和袖套

“选择服饰专业，是受了妈妈的影响。”9月15日，谭慧楠告诉今日女报/凤网记者，2019年，她成为邵阳职业技术学院服装与服饰设计专业的一名大学生。“我妈妈以前是个老裁缝，跟别人学过手艺，我小时候的衣服都

是她改的。”

入校没多久，她遇到了改变她人生轨迹的人——专业老师曾绮云（现任该校非遗产业学院负责人）。那时曾绮云有个小工作室，专门做古法旗袍。谭慧楠跟着她，从盘扣、滚边开始，一点点接触传统服装制作。

同时，谭慧楠还通过学

校勤工助学岗位，做些服装，“相当于把课堂上学的东西，在线下实操，也是给自己一点信心。”

创业的种子就此开始萌芽。“我大一就接了第一单。”谭慧楠回忆，那是她以前高中老师介绍来的小订单——做围裙和袖套。“反馈很好，说我们工艺做得好、细节处理到位。加上朋友之间互相推荐，慢慢就稳定下来了。”

真正让她找到方向的，是2020年。那一年，学校邀请国家级非物质文化遗产代表性传承人奉雪妹来校授课，教授隆回花瑶挑花技艺。谭慧楠第一次看到那些精美的挑花纹样，心里一动：“花瑶挑花来自隆回深山，在市面上很少见，没人学的话，这个技艺就没了。我们‘00后’应该肩负传承责任。”

2020年下半年，谭慧楠注册成立了南有乔木文化艺术有限公司，团队成员都是“00后”。学校提供学习平台、场地和专业指导。“创业资金凑了10万元——我家里支持一部分，老师借了一部分，再加上读书时拿的奖助学金和勤工俭学攒下的钱。”谭慧楠说。

“手工+机绣”：一条被逼出来的路

创业头两年，公司做的都是校内和邵阳本地的“熟人订单”。真正的转折出现在2022年——团队获得推荐，赴南宁参加中国—东盟博览会。

“我们把花瑶挑花纹样精简设计，没想到反响很好。”谭慧楠记得，有企业主动找上门，邀请他们设计品牌形象、定制非遗样纹水果盘，签下60万元合同。这是公司第一笔“走出去”的订单。

但问题也随之而来。花瑶挑花工艺繁复，纯手工刺绣效率低、成本高，一件挑花衣服往往要绣几个月，价格动辄上万。“太贵了，买的人少。”谭慧楠说，“但如果我们全部用机器代替，那些靠手工吃饭的传承人怎么办？”

团队反复试验，摸索出“手工+机绣”双线模式：“我们把花瑶挑花分成两个品牌系列，一个是手工高定，一个是机器生产。预算有限的消费者可以买机绣版，对技艺特别热爱的可以选择手工版。”

这个模式后来被证明是关键一步。他们开发的公文包、文化衫、手链等产品，都分手工和机绣两

个版本。“机绣版让更多人知道花瑶挑花的存在，手工版让传承人有收入、有尊严。”

2025年，公司获得湖南省50万元创投基金和邵阳市中小企业投资公司30万元的投资，这笔钱悉数投入产品研发与非遗创新，公司开发出服装、盘扣、缠花、药香等多条产品线。

更让人意外的是，2025年5月，谭慧楠团队盘扣负责人盛克霞制作的“祥云”“青鸾”“宝相花”三款盘扣入选故宫文创征集，并在联合国总部举行的“生生不息——故宫博物院成立100周年邮票发布仪式暨文创主题展”上惊艳亮相。

惊喜随之不断：在第四届中非经贸博览会上，团队接到了加纳客商的首批500个蓝印花布元素文创作品订单；在2025年中国旅游商品大赛上，团队选送的“十二月花神”系列都梁盘扣斩获金奖；今年5月，“十二月花神”系列首饰在2026中国旅游商品大赛暨长株潭首届文旅购物消费季活动中入选“湖南好礼100”。

“没想到我们团队的产品能获得这么多肯定，这更加坚定了我传承非遗的信念。”谭慧楠说。

创业一年，大二女生靠 AI 旗袍营收 300 万元

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

9月11日，祁可玉站在办公室的电脑屏幕前，3D人体模型缓缓旋转，胸围、腰围、臀围的旗袍设计数据一行行跳动。“腰线再往上两公分，小肚子要遮住。”她指着屏幕对设计师说。

这个2007年出生的女孩，是湖南科技职业学院服装与服饰设计专业的大二学生，如今已经是一家新中式旗袍公司的老板。而她的创业故事，要从一场防诈骗讲座上“冲上台”的冲动说起。

一条马面裙，两个年轻人

祁可玉是中等职业学校升上来的，学服装已经五年。让她产生创业冲动的，是在手机上看到国际品牌迪奥马面裙事件的新闻。

“我当时很生气。这怎么能他们的东西呢？偷都不眨眼。”祁可玉说，从那时起，她就想深耕新中式，让传统服饰有新的活力。

可中职时她能力不够。到了大学，她遇到同班同学柳安吉。柳安吉从小看父母做旗袍，家里几代人都跟针线、布料打交道。“算到我是第五代。”他说。

一个想深耕传统文化，一个想把家族品牌做大做强，两人聊了几次，决定搭伙。

真正让团队成形的，是

军训结束后不久的一场学校组织的防诈骗讲座。散场前，祁可玉和柳安吉冲上台，拿起话筒：“打扰大家几分钟，我们想创业，有谁感兴趣？”会场里几百号人，他们拉了一个100多人的微信群。

“经过充分的沟通了解后，最后留下10个人。”祁可玉回忆。

10个人里，除了学服装的，还有学计算机、财会、数字媒体的。大家每周开一次会，平时在群里随时沟通。团队在蒋涛老师的建议下，设了期权池，谁干得好，就分一部分。“不然团队没动力。我们一开始一分钱都没有，还自己倒贴，谁来？”祁可玉说。

蒋涛老师是他们的任课老师，教品牌运营。她带过

项目，也懂市场。团队刚起步时，只有一腔热血，学校老师帮他们稳定人员、对接资源。

2025年10月前后，公司启动注册；11月，团队入驻长沙市天心创客谷大学生创新创业孵化基地。创客谷给了三年免租的独立办公空间，水电也不用他们掏，还安排法律、财务讲座和一对一指导。

实体店选在省政府旁边，一栋临街三层小楼，近千平方米。月租2.5万元，一签10年。祁可玉算过账：“创业挺刺激的，一睁眼就是钱。”

399 元到 3999 元，让旗袍走进日常

做什么样的旗袍才能打开市场呢？

团队没有盲目行动，而是做起了调研。线上回收有效调查问卷1200份。线下，他们跑过株洲、杭州、上海、广州等地服装市场。在株洲一个服装批发市场，祁可玉从楼下走到楼上，发现做新中式服装的并不多，做旗袍的更少，要么卖得贵，几千块一件，要么样式趋同，价格很低。

在调研中，消费者说得最多的一句话是：“我不适合穿旗袍。”

“很多人觉得自己有小肚子、高低肩、O型腿，就穿不了旗袍。”祁可玉说，“其实不是。旗袍的版型打得好，可以遮。比如，小肚子可以靠腰线拔高来遮；高低肩可以通过版型设计来解决。”

他们把价格拉到399元到3999元之间，主打中端和轻定制。客户主要集中在25岁至46岁。面料也不只丝绸、棉麻，还用了西装面料、牛仔面料。盘扣不一定用传统

布扣，有时换成玛瑙、珍珠。花纹也增加了暗花、马卡龙色系、莫兰迪色等。团队还从省内外的多家博物馆提取纹样，做二次创新。“我们想让旗袍走进日常，不是只挂在衣柜里等场合。”祁可玉说。

AI也成了他们的工具。团队自主搭建了一个AI辅助旗袍综合数据库，目前有超10万条信息。客户的身体数据输入系统，3D模型就能旋转展示，AI给出颜色、纹样、版型建议。设计师效率提升约六成，原本40天的定制周期，可以缩短到15天左右。

但他们也摔过跤。最初，团队想让顾客自己在系统里

“组装”旗袍，选纹样、挑版型、配盘扣。内测时却翻了车，有人分不清旗袍襟该往哪边偏，有人把寓意冲突的纹样搭在一起，还有人选出的配色让设计师哭笑不得。

“我们当时把‘设计焦虑’带给了顾客。”祁可玉说。最后，这套系统被撤回。现在，AI只提供优化建议，最终决策仍由设计师把关。数据库也不对外，只给设计师使用。

目前，公司已取得3项发明专利、21项外观专利、4项软著及近千项数字版权；近一年来总营业额超过300万元，建立的合作工坊带动了179名家庭妇女灵活就业。



祁可玉在查看旗袍摆放情况。