

“把丑小鸭变成白天鹅”

“假小子”变标准美女 女性形象规划师刘雅然帮助更多女性变美



刘雅然在陪购。

从“假小子”到标准美女，“青岛嫚”刘雅然大学毕业后形象发生巨大变化，内心的欣喜让她倾心“变美”这份职业。现在，1989年出生的她是众多高端女性的“形象顾问”，讲课、陪购、解答学员问题，她犹如魔术师般给素人“点石成金”——找出最适合客户的服装做搭配，让其形象焕然一新。

刘雅然的父辈在餐饮行业小有名气，本可以做“守业人”的她选择了更艰辛的“创一代”之路。在她看来，形象是外显的内在世界，“变美”则是一件成人达己的事。教人如何搭配穿衣之外，更为重要的是去潜移默化地提高众人的美感——她的理想是“美育中国”。

作为女性形象规划师，刘雅然的商业模式是“超级个体”的经典样板，产品打造、渠道开拓、交付服务，皆是一人完成。10年来，她走过了创业初期的迷茫、跨过了疫情期间的业绩下滑，也尝试过多种多样的推广方式，快速迭代自己的产品和服务。

陪购师一小时收费1500元

周末，海信广场的一家时尚买手店内，刘雅然要为一名新的学员做穿衣搭配的指导。刘雅然早就在店内等候，在此之前，她已和这名学员做了深入交流，对学员当下的穿衣风格、困惑以及主要出席场合都了然于心。

32岁的魏女士前一段时间刚从公司文秘晋升总经理助理，这个岗位更重视外在形象，这也是她求助于陪购师的原因。“你的脸型较小，整体形象温婉小巧，更适合冲击力和重量感小的服装和鞋子。”首次选购服装前，刘雅然都会对学员形象进行全方位的解读，包括学员形象、性格，以及与其搭配的服装颜色、款式等。搭配服装时，五套服装依次更换，每一套出场都让魏女士焕然一新，最后一套晚礼服更是让魏女士不敢相信自己的眼睛。魏女士感慨，之前穿衣比较随心，没固定风格，这次经过专业陪购师的指导才恍然大悟，原来每个人都有最适合的固定穿搭风。

刘雅然的陪购价格是1500元一小时，最低两小时起，看似价格昂贵，其实背后是无数个小时的付出。刘雅然介绍，“陪购”并非简单地逛逛街，“真功夫”都是在逛街背后。比如，陪购前，刘雅然会用上百块色布与客户进行一一比对，选出最适合的色彩，再判断顾客适合的款式，并根据顾客购物习惯确定商场；之后，刘雅然会提前去商场不同品牌店选出部分适合的衣服为陪购做准备。

“我脑海中存了百万件衣服，看到这个人后，最适合她的服装就‘跑’出来了，我就‘按图索骥’，不然，偌大的商场，一件件试衣服等于大海捞针。”刘雅然说。

从“自己变美”到“帮别人变美”

18岁前的刘雅然是个“丑小鸭”，满脸雀斑，戴着黑框眼镜，自卑到一直不敢穿女装。在青春期的一段感情经历中，她偶然得知男朋友和在她一起的原因是“她家境殷实，能买礼物”，分手后她崩溃大哭，朝着镜子里的自己大声苛责“你为什么那么丑”——改变的种子由此种下。

18岁生日那天，母亲送了她一份礼物——带她去医院做双眼皮手术，从此，“蝴蝶效应”出现了。在妈妈的督促下，她开始减肥并保持良好体型，去医院把脸上的雀斑除掉，大学毕业后赴北京学习了全套的形象管理课程。刘雅然惊奇地发现，原来自己也是一个高挑的标准美女，外在形象的改变带来自信的提升；后来，形象管理课程的学习让她彻底爱上了这个职业——帮别人变美，自己也开心，何乐而不为。

课程学完之后的2014年，刘雅然留在北京一家上市形



刘雅然在讲形象管理课。



青岛市民营经济发展局
青岛晚报
联办

互动热线:13615322866

■访谈录

记者:这个行业在国内发展如何？

刘雅然:私人陪购师行业已经在国外流行很多年，最早在欧美流行，后来引进到日本，日本根据亚洲人的特征做了系统化的调整和规划。国内当下私人陪购师行业发展鱼龙混杂，一些人只是凭着感觉搭配设计，还没有形成系统理论和科学方法。有些学员刚学完课程，没有做任何实践就直接接客户，很难让客户满意，所以需要制定一个行业标准，保证服务质量。

记者:如何在服务上引领到客户？

刘雅然:我跟客户的关系有三种，一种是导师关系，你要在服装搭配、形象管理上引领她们，人设要立住；第二种是朋友，好的客户关系要紧密一些，大家打成一片；第三种是有点像服务者的关系，你要去捧她，去引导她，去夸赞她，让她得到情绪价值。



刘雅然18岁之前的形象。



扫码看新企点财经

责编/王亚梅
美编/王斌
审读/岳蔚