

私人定制服务,并非富豪专享。越来越多的白领倾向拥有私人的造型师、法律顾问、心理专家、健康指导、瑜伽老师,等等。

小私时代 个人专享定制生活



侃谈 | Kan Tan

商务装不是传说

□ 周周

虽然我身处首都北京 CBD 的核心地带,但我却一点也不商务,作为媒体从业人员,我的日常穿着以“猝不及防”取胜,所以对商务装这事儿我基本不在行。其实这事儿也不完全跟我的职业习惯相关,就好像我从小就不穿秋裤,这是与生俱来的德行,当然也是“傻小子睡凉炕,全凭火力旺”的意志支撑着,所以你不能说我早就为进入时尚产业而苦练童子功。

传说在巴黎郊区有一个古堡,里面全都是那些不得志设计师的遗作,现在当红的数得上的那些设计师,一旦没了灵感,就到古堡里晃悠一圈“顺”两件“灵感”出来,然后就成了当年时尚界的风向标……传说终究是传说。但我最近确实得到了一本秘籍,洋洋洒洒几万字专门教老爷们儿怎么打扮自己,宗旨是“你需要的不是更多的衣服,而是更好的衣服”,在讲到“商务装”的时候它是这样说的:首先,商务装的基本款应该是藏青色西服,之后才是深灰色;其次,1>2 原则,找裁缝量身定做一套 1200 美元的西装要比两件各 800 美元的现成西装更合适;第三,效用最大化,精心挑选三件基本款西装:一件藏蓝色、一件灰色、一件带图案的;最后,要知道什么是合身的商务装。

我觉得这秘籍在最后有点不地道,就是关于最后一条——要知道什么是你合身的商务装。但说到关于合身的标准,它就戛然而止了。好在也有自学成才这条路,在别人装处的时候,我只好装经验丰富。于是我又续写了“下半身”:第一,关于令人困惑的裤子长度——只有一点裤子的布料可以碰到鞋子,裤子的褶边应覆盖鞋带,并向下朝鞋跟稍微倾斜,止于沿边上方一英寸(2.5 厘米)。裤腿前方褶皱应在胫骨中部形成小“凹口”,若褶皱是直的,说明裤子太短;第二,你的肩部,若肩垫未下垂或相反地袖子顶部的肩膀没有突出,说明上衣很合身;第三,腰部,正确的腰部尺寸测量部位并不在你所知道的屁股位置;也不在女士所知道的肚脐位置。它在两者的中间位置;第四,终极难度挑战——衬衫袖口,衬衫袖口应始终露出 0.25 英寸至 0.5 英寸。当然,要保持这种状态是人生最大的挑战之一!

最后再次重申我的一贯主张,穿衣服这事儿,其中最大忌便是纸上谈兵,多买多穿才是王道,切不要做思想上的姚明,行动上的郭敬明。

□ 陈筠

这是一个尊崇个人体验的时代,私人定制服务也因此兴起。从奢侈品类的高端成衣定制,到专享一场独特的旅行,再到护理、美容、法律等各个方面的专职私人顾问,乃至家庭装修中要定制一款开关,工作场合中要一个独特的办公区域……所有你能想到私人专享服务,在今天的“小私时代”,一切都不再是难题。

一条 5000 欧元的定制牛仔裤

在奢侈品中,高级成衣定制,已经流行了上百年,但你想过,为自己定制一条专属于自己的蓝色牛仔裤吗?

“我想要定制一条牛仔裤,面料是日本 KURABO 当地的牛仔布,或者是世界一流奢侈品牌们经常使用的意大利的上等独有布料,上面要布上施华洛世奇的水钻,最重要的是,牛仔裤的纽扣必须是成熟手工艺人之作的纯金纽扣。”一位上海的女顾客向意大利奢侈品牛仔裤品牌 Jacob Coh n 要求,为自己定制一款独特的牛仔裤。

Jacob Coh n 虽然在欧洲地区相当出名,但并没有进入中国市场。然而,其市场总监却向记者透露,该品牌已经拥有很多中国的忠实高端消费群体,相比较基本款式的牛仔裤,来自中国的消

费群体,会更多地选择定制牛仔裤。

“我选择完全的意大利制造,拥有绝佳的设计感与讲究的细节以及质量的保证,来展现我着衣的‘随性风格’。”某位名媛这样对记者说。

但定制一条奢侈品牌的牛仔裤,背后需要金钱的支撑。Jacob Coh n 为例,其基本款的牛仔裤,在欧洲地区售价为 700 欧元到 800 欧元左右,而定制一条牛仔裤,根据其使用的布料材质和纽扣等细节配饰,价格则从 5000 欧元起步。一条牛仔裤的价格,将近上海一位普通小白领的年薪。

一次 50 万元的定制产品

私人旅行线路,往往是旅行公司或某个咨询行业公司为某个行业、某个公司或者是某个客户专业制定的旅行线路。随着“定制”概念在近期的红火,不少旅行社也喜欢为某个公司的员工定制专门的线路。但这里的定制,往往还是以常规的线路为基础的。而针对于高端客户的旅行线路,则在价格和服务上都有质的飞跃。

比如某旅游网站就曾推出过 50 万元周游世界的定制产品,在这个昂贵的旅行线路中,全程坐飞机头等舱,劳斯莱斯豪车接送,住超五星级酒店,喝 lafite,吃龙虾鲍鱼,乘坐豪华私人游艇以及直升机服务,等等。

而在某咨询公司服务的小秦则告诉记者,他们公司为服务某些客户,曾专门推出了定制的私人旅行线路,并专门成立了这样一个部门为这些客户服务。

“就像其他的私人定制服务一样,为这些私人提供的,往往并不是一个人,而是有一整个团队。”小秦向记者介绍,为客户制定的旅行线路,往往不是常见的海岛游或者是欧洲的 10 国游,而是一般旅行公司没有的小岛游、极地游、探险游以及某个主题的游戏线路。

“比如去毛里求斯这样的旅行线路,目前国内成熟的线路很少,那么我们就会派出专人,先去考察后,为客人

制作一份最佳的行程和酒店安排。”小秦告诉记者,也有一些客人特别喜欢法国香槟、红酒酒庄以及美食旅行的,他们会根据客人的时间,为客人联系当地酒庄的参观事宜,并配置专业的法语翻译随行,及制定一条最科学的线路。“私人定制旅行之所以兴起,是因为现在的客人的旅行需求都各不相同,有的想去亚马逊探险,有的想去极地,也有人想去非洲肯尼亚大草原看动物,他们之所以选择私人定制旅行,就是希望自己在省心的同时,获得一场完美的旅行记忆。”

定制到开关的智造个人空间

从一场独特的旅行返回家中,在客厅休息时,你可以打开专门定制开关,你可以选择打开头上的水晶灯,也可以选择打开落地窗帘。这个开关,你如果觉得看厌了,你还可以随着心情,为它换一个其它样子和款式的外框。定制服务在家居装修中已经深入到了每一个细节。

如果你是老板,不喜欢自己的公司员工每天在死板的 5A 级写字楼办公,你甚至可以选择定制你的办公空间。在徐家汇地区的上海主角商务楼内,记者就看到这家地产商的办公区间拥有 55 米的层高,既有绿意葱茏的下沉式花园,更有吧台、长长的书架,随处散落的柔软沙发,红酒酒架,没有固定的办公隔断,也没有统一规划的办公区域,里面就是一个休闲安逸的所在,穿着睡衣、拖着拖鞋的一个男生,盘腿在沙发上怀抱笔记本,这竟然就是他工作的状态。

这家房产商的老总曹毅敏曾向记者表示,在中国制造向中国智造的转变中,他所做的商务楼,就是为智造类的公司服务,定制独特的专属于他们个性的办公空间。“千篇一律对于‘智造’人群而言,是一种束缚,他们需要更 FASHION 的办公空间,可以把自己秀出来。同时,这样的办公空间,更像一个会所,一个时尚的秀场和社交的场所。”

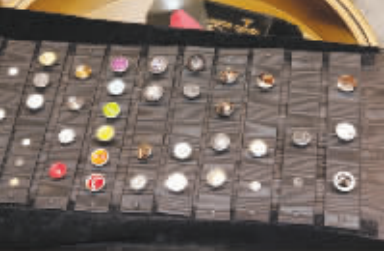
并非富豪专享的服务

私人定制服务,并非富豪专享。越来越多的白领倾向拥有私人的造型师、法律顾问、心理专家、健康指导、瑜伽老师,等等。

在上海闵行区的某大型小区内,就活跃着私人美容工作室、舞蹈教室、牙科顾问等等私人服务类的工作室。居民林女士就带着自己的女儿,每个礼拜的一个晚上都会在舞蹈老师的家里学习芭蕾。林女士同样在小区的健身会所,为女儿聘请了一个私人的游泳教练。林女士告诉记者,实际上,请一个游泳私人教练的服务,并不昂贵,“1000 元的课程,包括 10 节课,包教会。”

而林女士的邻居刘小姐,则拥有自己的造型师和私人摄影师。“我的造型师有自己的工作室,平常也提供上门服务,比如为我来挑选合适的衣服,为我做发型,做美妆。摄影师和造型师是一个团队的,如果有需要,都可以为我拍摄家庭宴会或者是外出旅行的写真照片。”

比起面向公众的产品与服务,私人定制的产品和服务总有一层神秘的色彩,在很多层面上,外界很难监管。而在隐私保护等方面,很难得到服务上的确保。特别值得注意的是,如果人们聘请的私人定制服务和产品的提供者,不是大型的专业机构的工作人员,而是个体从业人员,那在出现意外事故时,就很难得到金钱等方面的索赔保障。在享受着小私时代的贴心时,也得多长一个心眼。



定制服务可以细致到一颗纽扣



“隔间礼仪”还包括保密意识。那层薄薄的隔断墙是不能阻止人们听到你与客户对话内容的。打电话或者与人谈

论机密性质的客户信息时要格外记住这一点。“隔间礼仪”另一条:保持隔间干净整齐。杂乱无章的隔间会让员工的专业程度大打折扣。

那层薄薄的隔断墙是不能阻止人们听到你与客户对话内容的。打电话或者与人谈论机密性质的客户信息时要格外记住这一点。

勿忘“隔间礼仪”

□ 英津

现在很多人的办公室都是由一个个小隔间组成的,人与人之间都有薄薄的一层隔断。在个人空间有限的办公室,这样的隔间就算是我们的个人领地了。所以,在隔间中行走也是要注意礼貌礼仪的。

“隔间礼仪”(cubicle etiquette 或 cubiquette) 是办公室里默认的一些规矩。这些规矩需要隔间里的工作人员和临近工作场所的人员共同遵守。“隔间礼仪”中主要的一条就是隐私。

虽说在偌大的办公室里,员工只是

其中很小的一个部分,但他们大都会把隔间当作自己的办公室。无论出于何种目的,员工的隔间都应当被视作一个私人办公室。要进入别人的隔间时,不要直接闯进去就开始说话,隔间内的员工可能正忙于重要事务。正确的做法应该是:站在隔间入口处,让人家知道你的存在,然后等人家有空的时候才开口。

讲话的音量也应该算在隐私的范畴内。“隔间礼仪”的存在就是为了让办公室变成一个和谐的办公场所。打电话的时候,请把说话音量保持在一个正常的水平。没有人愿意时不时听到有人大声闲聊或者放声大笑。

“即使全球在经历过金融危机后又转而复苏,企业仍然坚守着他们在金融危机时期取得的成果——削减商务飞行。”

“低碳商务”潮流正风行

□ 吴名

世界自然基金会(WWF)最新研究表明:近年来,受金融危机的影响,企业正越来越倾向于减少商务飞行。这项本意在减少生意成本的举动,却在无形中引发了“低碳商务”的潮流。

商务飞行降了多少? 近一半企业削减

据中国环境报报道,有将近一半的英国企业表示,在过去的两年间,他们已经削减了商务飞行。其中,85%的企业还表示,他们不打算回到几年前“照常飞行”的状态。

这项研究针对“为什么少飞行意味着多收益”开展。最终,研究发现,几乎所有减少飞行的公司都表示,在减少飞行的同时,保持盈利和竞争力是完全可能的。

此外,研究报告还得出有多项有意义的数据:在过去的两年中,47%的公司已经降低了他们的商务飞行次数;86%的公司已经或者打算通过减少商务飞行削减碳足迹;63%的公司回答说,现在已经制定或者准备制定相关政策,以减少商务飞行。

企业如何正常运转? 替代方案实惠便捷

商务飞行减少了,那么异地的会议和商谈会不会大受影响? 调查表明,企业已经有了更好的替代方案。87%的受访公司增加了语音会议的使用。其中,视频会议和网络会议的采用分别增加了 75%和 63%。这些措施都有效地削减了商务飞行的频率,并且降低了企业的决策成本。

研究的另一个主要内容是飞

行模式的变化。研究表明,相比于长途飞行,英国国内的飞行和短途飞行更容易被削减。此外,随着英国和欧洲列车网络的不断完善,人们的出行方式也发生了改变。在很多短途旅程中,经济便捷的火车,已经成为一个越来越有吸引力的选择。

研究报告显示,在英国和欧洲,企业转而支持更实惠高效的火车出行,并为铁路网络的建设提供了投资支持。此外,在英国发展高速宽带得到了广泛的支持。并且,政府也采用税收优惠政策大力支持视频会议及企业的其他环保措施。

人们为何长期选择? 经济环保带来双赢

受调查的企业感到,减少商务飞行不仅节省了成本,还降低了二



实现人脉网络的增值,做到这样,你的人脉力量是不可估量的巨大。

人脉 通往成功的入门票

□ 吴铭

IBM 和麻省理工大学研究——一个员工的社交网络越广泛,那么就可以通过更多的渠道来准确及时得到最新信息,而这些信息很多都会和工作有关。《华尔街日报》针对人力资源主管与求职者做过的一项调查显示,95%的人力资源主管或求职者通过人脉关系找到合适的人才或者工作。而且 61%的人力资源主管及 78%的求职者认为这是最有效的方式。

人脉的解释:“经由人际关系而形成的人际脉络”。卡耐基训练区负责人黑灼龙指出“人脉是一个人通往财富、成功的入门票”。人脉如同金钱一般,也需要管理、储蓄和增值。其实每个人都可以成为善于人脉经营的脉客(man keep)。

分享是建立人脉网的最好方式,分享越多得到的越多,商务社交网提供一个让会员们分享智慧、知识和力量的平台,这些都是越分享越多的东西。

建立起好朋友圈,人脉关系开始发挥作用,你需要建立自己的价值并且向他人传递自己的价值,向他人传递他人的价值。你不仅是人脉网中一个孤立的节点,你能够成为人脉关系的枢纽中心。实现人脉网络的增值,做到这样,你的人脉力量是不可估量的巨大。商务社交网为会员巩固原有人脉圈的基础上让会员能够放射性扩展自己的人脉。

有关人士做过调查,人的收入有超过 80%是来自人脉关系。当然,拥有真实的能力才能让人脉发挥作用,人脉是渠道,只有产品没有渠道,产品很难获得很好的销售成绩。因此发展人脉关系在商务上是至关重要的。拥有广泛的人脉就相当于拥有了通向成功的入门票,商务社交网站帮助会员通过更加简单的渠道取得成功的入门票。

氧化碳排放量,可谓一举两得。

不仅如此,商务飞行频率降低还可以减少因外出而频繁中断劳动的情况发生。这缩短了员工离开办公室的时间,更降低旅途中的时间浪费,因而间接提高了生产力。

世界自然基金会的大卫·诺曼说:“即使全球在经历过金融危机后又转而复苏,企业仍然坚守着他们在金融危机时期取得的成果——削减商务飞行。因为,许多人都发现,削减商务飞行,不仅有利于地球,还有利于企业。”面对这样一个双赢的模式,企业又何乐而不为呢?

诺曼先生还表示:“减少飞行,企业仍然可以盈利,并且提高了自身的竞争力。政府应该继续大力支持发展高速宽带和视频会议,并加大对铁路网络的投资,来改变人们那种发展业务需要更多飞行的错误想法。”