

当下,西装定制不再是中年人的标配,越来越多的年轻人也选择定制属于自己的专属西装。不止西装,球拍的磅数、泳衣的板型、马拉松装备的科技配置,都在成为年轻人的新社交语言。记者实地探访第一八佰伴发现,曾经聚焦董家渡、南外滩传统面料市场的定制风潮,早已突破场地边界,全面吹进城市核心商圈,蔓延至线上社交平台。

在这场席卷年轻人的定制热潮中,他们不再盲目追逐国际奢侈品牌,而是坚定亮出核心主张:只定制“My Style”,不追求高奢品牌。从运动装备到重要场合的着装,以高性价比“平替”与国潮品牌为诉求,年轻人在个性化表达与理性消费之间,找到了最适合自己的平衡,一种全新的定制生活方式正悄然兴起。

青年报记者 冷梅

# 调球拍磅数,选瑜伽服板型,挑泳衣设计 用定制,给生活盖个“我的章”

► 定制服务可选的字体与图案。



## 定制走进日常 覆盖年轻人全场景需求

记者走访浦东商圈第一八佰伴发现,在这里,定制早已从小众专业领域,下沉为年轻人触手可及的日常消费选择。运动装备的个性化调试、商务正装的专属定制,满足年轻人的运动需求与人生重要时刻的仪式感需求,每一处细节打磨,都藏着独属于个人的专属感。

在尤尼克斯(YONEX)专柜,店员曹金芬向记者简要讲解了球拍定制的核心逻辑:“现在年轻人定制球拍,最关键的参数就是磅数。新手承受能力弱,多选18~22磅,弹力足、易操控;技术成熟后,为了追求进攻性与精准控球,纷纷转向28~29磅的高磅数。”

她表示,除了核心穿线服务,防滑手胶的缠绕方式、颜色,以及拍框贴纸等装饰,都是年轻人热衷的定制细节。“虽然没有刻字服务,但通过磅数和手胶的个性化选择,每一支球拍都是年轻人自己的‘专属武器’。”

在第一八佰伴卡利斯特(CALLISTO)门店内,从业20余年的定制师于建军告诉记者,团队引入杰尼亚(Ermenegildo Zegna)原顶级打版师,合作意大利、英国等国际一流面料供应商,品质对标一线高端奢侈品牌,却主打极具竞争力的高性价比。“同样的顶级进口面料,在杰尼亚等一线奢侈品牌专柜定制售价高达4万余元,我们依托品牌直供渠道与自有成熟工厂,同款品质定制价格仅需一线品牌价格的六七折。”于建军直言,当代年轻消费群体观念极度理性,认可高端工艺与优质面料,但坚决不为虚高品牌溢价买单,8000元左右是年轻客群定制西装的主流预算区间。

他透露,年轻人定制西装,核心诉求集中在婚庆、留学、求职三大关键节点。“准新人追求修身板型与光泽感面料;留学生偏爱简约大气的色系,适配多种正式场合;初入职场年轻人则选择休闲款,兼顾

通勤与日常。”

门店还提供上门量体与专属加急服务。于建军介绍:“常规定制需约25个工作日,若遇紧急求职、留学面试,我们可通过库存面料通道,大幅缩短交付周期,确保客户按时取衣。”长三角地区乃至海外客户也专程前来,目前年业绩可达150万元~200万元,忠实客群回头率高达70%~80%。与卡利斯特(CALLISTO)相邻的蓝豹(LAMPO)门店,定制大师陈爱刚正耐心为顾客讲解。他坦言,现在店里约30%的定制订单均来自年轻群体,该比例呈逐年上升趋势。

“年轻人定制西装,目的性特别强,要么留学、毕业典礼用,要么出国面试、求职穿,都是人生关键节点。”陈爱刚介绍,针对年轻人的预算与时间痛点,品牌精选适配亚洲人身型的年轻化板型。针对紧急需求,品牌特别优化了生产流程,推出国产面料快速定制通道,在预算与时间紧张的情况下,最快10个工作日即可完成交付;进口面料也可加急,满足12天交付标准,完美解决关键时刻的穿衣需求。

他还提到,不少年轻人会要求在西装内侧绣名字、星座图案,追求专属小细节,“他们不喜欢千篇一律的成衣,就想要独一无二的感觉。”

实地探访

卡利斯特定制师于建军讲解定制服务细节。

本版摄影 青年报记者 冷梅

## 平替与国潮,成为年轻人的主流选择

定制风潮不仅在线下商圈持续发酵,更在小红书、抖音等线上社交平台全面爆发,如今的年轻消费者已形成“线下体验+线上晒单+社交分享”的完整消费闭环,运动领域的定制与平替、国潮品牌崛起,成为年轻人追捧的核心。记者在小红书、抖音等社交平台发现,“游泳装备定制”“瑜伽服平替”“马拉松装备定制”等话题热度持续攀升。

游泳圈消费趋势变化尤为显著。尚普咨询2025年1—10月中国泳装市场抽样调研数据显示,78%的消费者购买泳装时优先选择国产品牌,占比远超进口品牌。

“在游泳圈大家流行说‘换皮肤’,通过颜色和款式搭配来彰显个性,体现时尚穿搭。高级玩家,包括泳镜、泳

帽、泳衣全套装备,收藏十来套‘皮肤’,都选海外高奢品牌的话,动辄就要两三万元。省一点的玩家,只换泳帽,通常配置的泳帽也要十来款。现在很多人都选国产定制,国产泳衣面料柔软亲肤、速干透气,板型还能按需微调,品质不输大牌,价格却只有高奢品牌的三分之一到四分之一,性价比拉满。”全年坚持游泳高达300多天的龚小姐告诉记者,她自己囤了十几套不同风格的定制泳衣,20多款泳帽、泳镜,适配多场景,完全不用担心撞款。

小红书官方数据,“泳衣”相关搜索量2025年1—5月环比增长超123%,相关内容累计阅读量突破45亿次,国潮、高性价比、个性化定制成为平台核心热词。

瑜伽健身领域同样呈现

结构性转变。艾瑞咨询《2025中国瑜伽服行业消费洞察报告》数据显示,本土品牌凭借适配亚洲人体型、高性价比等优势,占据国内瑜伽服市场65%以上份额;尚普咨询同期调研也显示,72%的消费者最近一次购买瑜伽裤都选择国产品牌,国产品牌销量增速达15%,远超国际品牌。以往热度较高的国际高端瑜伽品牌露露乐蒙(Lululemon)仍有受众,但越来越多年轻人转向国产平替,不再为Logo溢价买单,更看重合身度与穿着体验。

羽毛球球衣领域同样如此,从过去“买成品”到如今“按需调”,轻量化、速干的国产专业球衣,搭配可定制的号码、配色,成为年轻人首选,线上社交平台相关内容互动活跃,实用主义成为主流。

## 记者观察

### 年轻人的新主张:只定制“My Style”,不追求高奢品牌

记者走访发现,年轻人的定制需求早已突破运动装备与西装的边界,延伸到生活各个角落。搜索社交媒体关键词,“专属咖啡豆定制”“个性化香薰定制”“护肤品定制”等内容层出不穷。

“重要场合要定制西装,保证体面与专属;日常运动、生活中,也要选择适

合自己的定制款,不将就、不盲从。”一名95后消费者表示,定制不是奢侈,而是让生活更贴合自己的心意,让生活更具掌控感。

这场风潮的本质,是年轻人消费观念的理性觉醒与自我表达需求的双重体现。他们拒绝为品牌溢价买单,对大牌“祛魅”;更倾向于定制自己的Style。他们用定制彰显个性,用理性消费诠释“不盲从、不将就”的生活态度。



羽毛球球拍绑线定制机器。