

港青鄭承豐 海歸京城試水「時尚概念體驗」

掌握細分脈搏 混搭潮店照火



●鄭承豐 受訪者供圖



在北京CBD商圈藏有這樣一家店舖，正對店舖門口的是一排打理妥帖的西裝，但門口的燈牌上卻寫着「時尚概念美髮沙龍」幾個字，仔細一看，櫃檯上還擺着咖啡等飲品，讓人不禁心生疑惑，這到底是一家服裝店還是美髮店，抑或是飲料店？這個「怪異」的店舖便是香港青年鄭承豐所經營的時尚概念體驗店——MUMA·FRENCH83。隨着鄭承豐生活軌跡的轉換，這個「混搭」時尚體驗店也從新西蘭開到北京，從北京開到上海，三年前又回到了香港中環，開啓了「混搭」體驗店新征程。



●香港文匯報記者 凱雷、羅洪嘯，實習記者 陳彬虹 北京報道



●鄭承豐北京店舖櫥窗。 受訪者供圖

鄭承豐生於香港，長於新西蘭，創業在內地，從品牌到合作夥伴，鄭承豐的每一次選擇都與他的成長背景一樣，充滿了「混搭」氣息。鄭承豐最初在新西蘭的銀行工作，上班需身著正裝，但他卻苦於不善造型打理，並且在新西蘭也難以找到適合亞洲人尺寸的西服。於是，鄭承豐與一位有相同想法的法國朋友創立了品牌FRENCH83，在新西蘭開始經營「咖啡+美髮+服裝」的綜合服務店，進店的男士可以一次性解決所有的造型問題。

家人建議：試試到內地發展

在新西蘭的經營有聲有色後，鄭承豐萌生了回國的想法。當時，在北京發展的哥哥給了他建議：試試到內地

發展。經哥哥介紹，鄭承豐認識了內地美髮品牌MUMA的創始人之一Kevin，二人一拍即合，決定在MUMA籌劃的美髮店中加入新的元素，打造融合品牌。操着尚不熟練的普通話，鄭承豐在2015年踏入完全陌生的北京，將自己在新西蘭創立的品牌FRENCH83與北京本土品牌MUMA相結合。2015年10月MUMA·FRENCH83在北京誕生了。

談及自己的經營理念，鄭承豐表示，如今的市場環境競爭非常激烈，尤其是在線店舖價格優勢明顯，實體店拚價格是拚不過的。不過，市場在不斷地細分，消費者也出現多元化服務的需求，這是實體店的優勢所在。

遇到難題：理念認同差異

當初創業定位「混搭」風格，鄭承豐冒了很大的風險，也遇到過不少麻煩。「混搭」店舖在國外已經屢見不鮮，他曾經想當然地認為，這種經營模式在內地也行得通。「混搭」店舖不僅能拓寬業務範圍，還有助於提升品牌價值和客戶體驗，自己肯定能在缺乏多元服務的內地市場施展拳腳。可是，與這種新穎的「混搭」經營模式相比，內地市場更認同「貴精不貴多」的經營理念，如此懸殊的文化差異成為了擺在鄭承豐面前需要立刻處理的棘手問題。

「把混搭的經營理念引入北京，我

們要說服很多人，但在國外就不需要解釋什麼。」鄭承豐笑着說。對於客人的不理解鄭承豐能夠坦然面對，對他而言更大的難題是說服員工，來認同這種經營理念。鄭承豐會對員工進行多元服務培訓，做銷售的同樣需要學習做個好的咖啡師。他認為給員工提供眾多的培訓學習機會是好事，技多不壓身。一段時間後，新穎的服務模式還是為店舖攢下了不錯的口碑。

二度拓展：將品牌帶回香港

回顧一路北上發展歷程，鄭承豐認為自己運氣很好，因為內地處於經濟上升期，同時互聯網經濟的興起，令內地的大環境非常包容開放，大家想法都比較樂觀正面，更願意接受新鮮事物，自己的「混搭」品牌才能得到推廣。

2017年，由於家庭原因，鄭承豐回到香港定居，同時也將品牌帶回香港，內地創業的經歷成為他在香港發展的重要基石。與北京不同的是，香港不大的城市面積和集中式的布局，他能夠專注經營一家店舖，將服務流程標準化，打磨自己尚不成熟的經營模式。儘管現在主要精力在經營香港的店舖上，鄭承豐還是會留意內地的行業動向，並在需要時北上走訪，為品牌日後擴大內地市場規模、招商引資作準備。

內地成本低 試錯有空間

回到香港發展的鄭承豐發現，由於信息不通和市場環境較為陌生，使得很多有意北上的香港青年望而卻步。「內地的低成本給了我試錯和起步的機會。如果最開始我選擇了香港，我可能還沒培訓好我的員工，我的店舖就已經倒閉了。」鄭承豐說，「只要試過了你就會覺得原來到內地開店並沒有想像中的難。」

在北京生活期間，鄭承豐逛宮、爬香山、吃羊肉串，到不同城市旅遊，一切都讓他感到新鮮有趣。回憶起這些經歷，他總是興奮地說，「很開心，很好玩。」因為樂於嘗試的性格，鄭承豐切實地體會到了內地豐富而精彩的文化，他在這裏與天南海北的人相識，也找到了許多志同道合的朋友。他加入了香港專業人士（北京）協會，參加了中國人民大學舉辦的創業成長營，在不斷交流和探索中拓寬自己的道路。

鄭承豐認為，香港青年身處國際化大都市，來到內地會有許多互相啟發的空間，可以發揮自身多元背景的優勢。「現在交通方便，從香港到深圳只需要15分鐘，用15分鐘打破固有的想像，去真正地了解一個地方是值得的。」鄭承豐說，他希望香港青年可以拋開固有成見，把內地當成全新的地方來體驗，不斷拓寬視野，尋找到自己的發展方向。



●鄭承豐在北京CBD的時尚概念體驗店MUMA·FRENCH83。 受訪者供圖

開通直播 走向海外

李樹建自比「豫劇看門人」

年近六旬依然身著30斤的行頭堅持上台演出，新冠肺炎疫情期間閉門排練，一天三次，每次排練完，衣服上擰出的汗水有一瓶礦泉水那麼多；為在年輕人中推廣豫劇，他入駐直播平台，首秀漲粉十萬；去年底，剛剛從「2020粵港澳大灣區中國戲曲文化節」回到鄭州時，他說有些疲憊，但是依然把行程排得很滿。在「忠孝節義四部曲」外，河南豫劇院院長李樹建還詮釋了何為自強不息，「農民種地，演員唱戲，這是天經地義的事情。」他說。

文：香港文匯報記者 戚紅麗 鄭州報道 圖：受訪者提供

2020年11月中旬，剛剛從「粵港澳大灣區中國戲曲文化節」歸來的河南豫劇院院長李樹建，在鄭州東區自己的直播間裏接待了來訪的客人。「從澳門回來以後，一直有些胸悶氣短，需要適當休息。」李樹建說，不過，他接下來的行程仍然安排得十分緊密。

「11月16日到昆山，那是崑曲的發源地，參加國家文旅部的『百戲盛典』，豫劇作為100場戲的最後一場壓軸登台；17日，留在昆山參加座談會，隨後去橫店參演一部電影；20日，趕到上海，去給那裏的戲迷唱一場戲；23日，返回昆山，參加『百戲盛典』閉幕式。」李樹建介紹了他接下來的工作安排。他也強調，無論多忙，自己都會堅持排練，登台演出。

年近六旬堅持登台演武生

《程嬰救孤》、《清風亭上》、《蘇武牧羊》、《義薄雲天》，是李樹建的代表作，合稱「忠孝節義四部曲」。在《義薄雲天》中，李樹建扮演關公。「扮演關公，除了表演功底，對體力也是個極大的考驗，大刀、蟒袍、髯扣、長鬚、厚底靴……，一身行頭的重量不低於30斤。」河南李樹建戲曲藝術中心總經理李志遠說。

「如果平常不練習，突然登台，單是體力就跟不上。」李樹建說，所以，他至今仍然堅持每天練功。去年三月到五月，借助疫情期間演出少的機會，李樹建組織隊員在他的老家汝州進行了一次集中排練，每天排練三次。「夏天到來的時間，天氣炎熱，每次排練之後內衣被汗水浸透，擰出來的汗水有一礦泉水瓶那麼多。」李樹建說。有時候，排練之後，李樹建躺在沙發上，淚水奪眶而

出，「做演員實在是太苦了。」他感慨道。

之所以刻苦練習，李樹建認為，農民種地、演員唱戲，都是基本的職業操守，當演員在台上的時候，他只有一種身份，那就是表演者，「台上的觀眾並不知道你是不是大師和領導，他們只關心一件事，就是台上表演的好還是不好。」李樹建說。

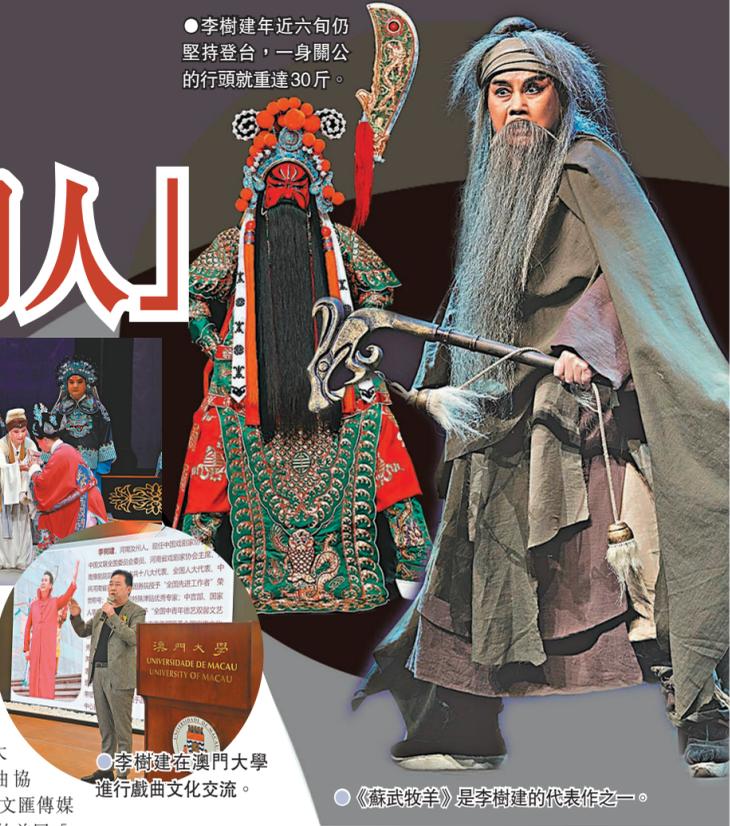
願為「豫劇看門人」

李樹建是中國戲劇家協會副主席、河南省戲劇家協會主席，同時也是全國人大代表。他自2013年河南豫劇院恢復之後擔任院長，此前，河南豫劇院中斷長達43年，他的上一任院長是豫劇傳奇香玉。在豫劇院恢復之初，李樹建自嘲「自己是『三無院長』」，即「房無一間、地無一畝、錢無一分」，面對異常艱苦的狀況，李樹建帶領着他的團隊開始了破冰之旅，談合作、找資金、選人才，事事親力親為。在「三無」的不利條件下，李樹建發掘了河南豫劇院的「四有」，即「有四個演出團體，有一批卓越的藝術人才，有一批在百姓中流傳甚廣的精品劇目，有一個寶貴的精神財富。」圍繞「四有」，李樹建帶領團隊刻苦訓練、演出、參與各種大賽，載譽無數，才有了豫劇如今的盛況。

對於豫劇如今在海內外的影響力和受歡迎程度，李樹建將成績歸於豫劇行業「有一群願意為豫劇事業付終生的人」，他說自己既不是豫劇的領軍人也不是掌舵人，而是「看門人」。最近幾年，李樹建一直在推出豫劇新人，讓後進人才有更多表現自己的機會。「在即將舉辦的河南電視台新春戲曲晚會上，給年輕一代安排了大量的表演，老演員們的時間進行了壓縮。」談到正在籌備中的戲曲晚會，李樹建如此說。



●台上的李樹建寶刀未老。



●李樹建年近六旬仍堅持登台，一身關公的行頭就重達30斤。

●《蘇武牧羊》是李樹建的代表作之一。

三次走進澳門 向大學生推廣豫劇

2020年11月5日到9日，由中國戲劇家協會、粵港澳大灣區中華戲曲協會、香港大公文匯傳媒集團聯合主辦的首屆「2020年粵港澳大灣區中國戲曲文化節」在澳門舉行，李樹建和河南豫劇院黨委書記汪荃珍、副院長、二團團長丁建英帶領河南豫劇院二團與來自京劇、崑劇、粵劇舞台上的領軍人物雲集濠江，共同演繹了中國戲曲的精髓和魅力。

據李樹建介紹，這是他第三次帶著豫劇走進澳門。2006年，李樹建曾經在澳門表演《程嬰救孤》，2019年，澳門回歸20周年之際，李樹建曾赴澳門表演《清風亭上》，此次在澳門參加戲曲文化節，是李樹建連續兩年走進澳門。他和團隊不僅表演了《程嬰救孤》和《清風亭上》兩個經典劇目，還參加了在澳門大學舉行的「中華戲曲名家進校園講座」交流活動，示範經典劇目、片段，為大中小學生直觀地呈現中國戲曲文化五彩繽紛的藝術特色，展示了豫劇藝術的獨特魅力，有效加強了澳門青年一代對中國傳統文化的認識，對澳門戲曲文化傳承發展以及文化歸屬感起到積極的推動作用。

「在未來，向海外推廣豫劇，讓海外華人感受鄉音鄉情，仍然是接下來的重要工作。」李樹建說。

開通視頻直播 「兩會」提議「戲劇擁抱互聯網」

李樹建曾經帶著豫劇走進29個國家，對豫劇走向海外貢獻巨大。他最突出的代表作《程嬰救孤》，從2000年創排至今，20年來演出近2,000場，演出腳步遍布國內各個省市和近30個國家和地區，是新中國成立以來，第一個登上美國百老匯舞台的地方劇目。每年在北京國家大劇院舉辦的「優秀劇目展演月」，李樹建都會帶著「忠孝節義」四部曲登台表演。

在期間的全國「兩會」期間，作為全國人大代表提出了「讓戲劇擁抱互聯網」的建議。為了更好推廣豫劇，2020年3月底，李樹建在直播平台開了他的首場直播。「我當時非常激動，激動得兩天沒睡好。」在直播之前，他看到自己發出的短視頻作品短短20天播放近2,000萬，這種新的戲曲傳播方式讓他吃驚，在女兒的鼓勵下，他決定開啟直播，跟粉絲交流。「要讓年輕人了解豫劇，就需要借助適合年輕人的傳播平台。」李樹建說。因此，他專門在工作室裏開關了一間直播室，經常在晚上九點之後，直播平台最活躍時，進行線上直播。