





此生未老。 这个世界,急景凋年,趁够爱一个人,刚好够看遍生命,不长不短,刚好

## Travel

# 最美的旅行就是美人、美景、美衣

【文/杨力佳】

许多品牌都会推出度假系列,而一心一意做旅行女装的并不多。茉莉和三儿,这对在一次旅行中相识相恋的年轻夫妻,在8年前纷纷辞掉了当时令人艳羡的工作(一个是图书装帧美术总监,一个是旅游卫视节目主编),从零开始,专心做起了自己的旅行范儿的女装品牌:绽放。在他们眼里,绽放,是一个成长故事,也是两个人的生命之旅。

见到三儿的时候,他刚完成了今年的全球之旅的第一站,从纳米比亚回来,非洲的烈日将这个南方男人的皮肤晒黑了不少。其实早在2014年年底的时候,三儿就已经把自己的旅行拍摄发展成为了与绽放粉丝一起的旅行,在2015年走过了全球八站,而在今年,则诞生了最美旅行计划——全球五大洲每个洲设计一次旅行。在他看来,最美的旅行就是美人、美景、美衣,让喜欢棉麻,喜欢旅行的绽友从各地相聚一起,她们往往迅速地在旅途中从素不相识到形同闺蜜,大家一起分享各自的人生故事与事故,倾听真诚的分享,每天穿着不同的旅行美衣出现在异域的街道、酒吧、博物馆……这一切都被随行的影像创作团队用艺术的灵感去记录与创作,留给每位旅行者一本画册,一部个人MV和微电影,同时绽放还会为这次旅行创作一部单独的纪录片,计划年底在各个主要的城市举办最美旅行的巡回展览,让一起旅行的人,热爱旅行的人再次体验旅程。旅行就是要和对的人,深度地走进这个世界,并美美地记录下回忆。

旅行时穿什么样的衣服,还真是因人而异,风格不定。茉莉说:"我们去旅行穿的衣服都是自己喜欢的,比如我很喜欢长裙,棉麻、雪纺都会有。很重要的一点是,我们希望在旅行中呈现一个不一样的自己。"的确,无论是身体还是心灵在路上,有一件衣服可以承载它,这是一件多么美好的事情。最近,两人还分别出了两本书:《绽放》与《趁时光未老,去旅行》,用至为文艺、美好、温暖的笔触,崭新而独特的旅行视角,分享旅途中的人、事、物什、美景。茉莉和三儿做的早已经不只是服装,而是一个帮助大家更接近旅行本质的生活理念。



#### 生活周刊×三儿

#### Q:目前,你俩已经携手走过了多少个国家与地区,最喜欢的是哪些地方?

A: 我一个人旅行了四十多个国家和地区,带着茉莉应该也有去过十几个国家与地区,还带着当时两岁左右的孩子去了四个国家。每一个地方都有自己的气质。兰州是我们相识的地方,我在那里待了半年多时间,走遍了兰州的街巷,也去了很多周边的地方,甚至曾经在临洮山坳里的一个村子里住了一个多星期。西北城市兰州给我留下了不可磨灭的记忆,不光是因为爱情。这里撒满辣子的牛肉面,夜晚的烤羊肉摊,还有各种特色小吃都非常有特色,更重要的是在这里认识了很多朋友,大家谈天说地,唱歌打麻将,当然也少不了喝酒,年轻的时候,身体的能量满格,心中充满热情与幻想,兰州在合适的时间出现,成为很棒的舞台。

#### Q: 可以给一些旅行服装搭配建议吗?

A: 旅行就是要穿得舒适,同时一定要漂漂亮亮的,因为总是很想拍照留下美好记忆。不同的季节不同的地方对服装会有一些不同的要求,但是总体来讲,满足上面的需求是最重要啦。要舒服,一定要用天然的面料,这方面,亚麻、棉麻是最好的选择,因为它最大的特点是透气、自然,而且这种面料给人非常随意自然的感觉,不再是平常高度紧张的办公节奏。剪裁上我们也更建议选择那种宽松的版型,因为这样可以裙下生风,可以让你在路上的奔跑与撒欢不受拘束呀。当然还有一点非常重要,那就是色彩,颜色一定要亮丽些,穿着亮丽但不浮夸的颜色,让你旅行的心情高涨,也会让你在异国的街道成为一道优雅的风景。



### 盘活积分,不是一句空话 翼集分打造"为生活加分"的通用积分平台

近两年通用积分概念很火,从2014年以来,零售百货、银行、保险等公司纷纷加入筹建通用积分平台的行列中来。但如何让积分真正的通用起来,在中国市场还是一个试验性课题,对翼集分来说也不例外。翼集分电子商务(上海)有限公司(简称"翼集分")是中国电信旗下A股上市公司号百控股的独

资子公司,除了承担电信积分运营工作,还致力于跨行业的通用积分运营及客户忠诚度计划管理。至2014年开始,翼集分就从"增加用户积分积累来源,拓展用户积分应用场景,提高用户积分兑换体验"三方面使力,为真正"盘活"用户手上的零散积分而努力。

#### 增加积累来源,让用户有"用的价值"

翼集分在三年来,与国航、东航、苏宁、京东、平安万里通等建立了积分互通关系;并在2016年打造"积分e管家"、"积分买卖提"等通用积分产品,为中小企业提供积分托管服务。已拥有自己积分的企业可将现有积分平台直接转化为翼积分,而缺少积分平台的商户可直接使用翼积分所提供的积分管理平台,所有合作商户也将同时共享电信及所有加盟商户的丰富用户资源。真正实现积分的跨行业、跨领域、跨系统的使用,让客户的积分使用价值最大化。

现在,翼集分将工作重心集中字进一步增加战略合作的大型互通平台,并为更多的中小企业、银行提供积分托管服务,汇集用户的零散积分,提高积分总价值,让每个用户的积分都用得起来。

#### 拓展应用场景,让用户有"用的需求"

除此之外,翼集分依托于中国电信庞大的 用户体量及积分存量,建立了天翼积分商城,从 2013年成立,已便着手梳理积分兑换商品,基本



完成虚拟类商品及权益的梳理工作,与80余个知名品牌、各大视频类网站、电商等达成积分兑换的合作;并从无到有,建立了可以覆盖全国200余个城市线下4万余家门店的O2O消费模式。

近日, 翼集分与京东达成战略合作, 共同打造的天翼积分商城京东专区正式上线运营, 与技术对接的方式, 引入了京东20余万件自营累的实物商品, 用户在天翼积分商城完成兑换后, 由京东负责物流。弥补天翼积分商城实物类商品与电商网站相比, 品类少配送慢的短板。

"毫不谦虚地说,现在在天翼积分商城的平台上,用户很容易找到有使用价值的商品",翼集分相关负责人这样说,"翼集分很愿意将现有的资源开放给更多的平台,让所有用户都有用积分的需求;商品输出的技术现在已经很成熟了,今年已经开始为一些有建立自己积分商城需求的平台,提供定制积分商城的服务。"

#### 提高兑换体验,让用户有"用的意愿"

积分有用,可用,都是基础。让用户有意愿用起来,才能将积分真正盘活。为此,翼集分努力的提高用户的兑换体验。开发适用于移动互联网的兑换方式,如:扫二维码直接锁定兑换商品,并与微信支付、支付宝等主流支付方式打通,在用户积分不足的情况下,可用少许的现金补足;与LBS位置定位结合,推出O2O兑换服务:用户可通过位置查询最近的积分可消费的线下门店,并直接在手机上兑换门店的代金券。