



元旦后收到了30多份快递。



正在销毁的婚纱照。

# 10个月销毁700多套婚纱照 他把“粉碎爱情” 做成了一门生意

河北廊坊一家粉碎工厂，工人将黑色喷漆对准肖像，不等漆干，送进粉碎机，齿轮碾过亚克力油画框，也碾过水晶玻璃和木制相册，黑漆向下滑落。

几分钟时间，进去的是年轻欢欣的幸福容颜，出来的是面目模糊的情感碎片。网友们把这台粉碎机称为“爱海捐躯客”，照片销毁的一瞬间，仿佛是为了感情捐躯。“碎片在齿轮间跳跃、挣扎，像是想活命，但终将捐躯，融入大海。”刘玮这样形容。

在网上围观销毁过程，网友们评论，“没想到在爱情里最坚硬的是照片”，“婚姻那么脆弱，婚纱照却那么结实”。



从粉碎机出来后，婚纱照化为碎片。



面部已被喷漆的婚纱照。

## >>换个赛道 踏入婚纱照粉碎细分领域

刘玮出生于1982年，圆脸、微胖，戴着一副无框眼镜。1月5日见面当天，他和爱人一同出现。

谈到项目的起因，刘玮表示，一开始并没有想做婚纱照粉碎。“一开始想到做这个，是因为发小在做企业销毁服务，他观察到，做企业隐私服务的很多，但做个人隐私物品销毁业务的，在全国几乎没有，正好他有这个便利的条件，我就和朋友三个人一起入局了。”

进场后，刘玮才发现这件事情的困难点，个人隐私物品的市场存量少，市场容量并不大，“首先就是开发客户的周期很长，客户来源不广，而且个人客户不像企业，有稳定的销毁需求，基本上是做一单是一单，后来我们想到对一些个人存储的硬盘、手机这些数码介质进行销毁，但效果仍不理想。”

2023年3月，刘玮突发奇想，锁定了一个更加小众的领域，粉碎婚纱照，“你可能想不到，婚纱照相框材质多为亚克力、水晶、金属，个人处理非常不方便”。记者看到，无论是用火烧、用全身重量踩踏、拿剪刀剪，均无法损毁，但如果直接扔到垃圾桶，又会泄露个人隐私。

确定了方向，就剩下客源获取的问题了。刘玮表示，三个合伙人，各自在社交平台上发视频或图文引流，客户私信联系便添加社交账号，确认需求，最终完成交易。“一开始是要做隐私业务的，但随着婚纱照粉碎的爆火，我们的订单全都变成了婚纱照粉碎，其实是走偏了，因为它只属于销毁业务的一个小分支，但以点带面，我相信，未来这个市场会越来越广。”

2023年3月，他第一次把物品销毁的视频发布在网络上。连续发布几条视频之后，第一单婚纱照销毁生意来了。客户是一个福建的女孩，没有咨询太多，非常爽快，邮寄过来的除了照片还有一双婚鞋。

另一单是河北当地的一名男性，网上沟通，简单聊几句，邮寄过来的是两本相册，照片有拿刀划过的痕迹，但没有彻底破坏。一些和婚礼相关的物件也寄来了，红包、账本、易拉宝，还有民政局剪过的结婚证。

前期的十几单都是从短视频的咨询转化而来。最初，他们和客户约定的是15天以内销毁。在单量少的情况下，要累积一个星期才去一趟河北廊坊的工厂。

## >>门槛不低 成为灰尘才是真正的销毁

2024年1月9日，河北廊坊的工厂里，婚纱照的粉碎工作正在进行着，一个个大小不一的相框，在交错巨大锯齿转动中，变成一堆碎片。光是这一天，就有三十多份销毁婚纱照的订单需要完成。

刘玮说，销毁的行业门槛不低。粉碎婚纱照，只处理一套两套可能看不出问题，但50套以上呢，意味着好几吨的碎片。“碎片不叫销毁，只是转换物质形态。我们是去电厂，电溶解液发酵，成为灰尘，这是真正的销毁。”

有一些特殊材质不能直接进粉碎机，比如玻璃要先用大锤砸，一些玻璃制作的奖杯摆件要用液压压碎，婚纱也不能进设备，衣物容易缠住机器，那么就用工人工剪。

婚纱照粉碎火了以后，有人想要来加盟，问需要准备什么机器。刘玮说，在不了解的人看来，购置一两台机器，两三个员工现场销毁，有人负责线上推广运营，就可以开张接单了，但这只是表象。

看不见的后端处理更为重要。需要经过立项，过环评，找电厂合作，投入的精力和成本远不止两三台机器那么简单。

在不断服务客户的过程中，遇到问题解决问题，提出需求解决需求，慢慢地，刘玮有了两项别具特色的创新。

一个是喷漆。小设备粉碎出来的碎片小，但是一些坚硬的材质，扔进小设备之后纹丝不动，只好换成更大的设备。大设备齿轮粗，粉碎出来的碎片大，有时恰好人的头像仍在碎片里，能清晰辨出人脸，刘玮便开始喷漆。他选择黑色，遮挡效果最好。但后期也有客户提出金黄色、绿色等。

另一个是提供销毁冷静期的寄存服务，针对那些心里有犹豫的客户。离婚需要冷静，销毁也是。不过这项创新没有坚持多久，寄存在厂房没有问题，但是不开箱，却面临风险，你很难说里面存放的究竟是不是违禁物品。

当婚姻走到尽头，离婚纷争围绕房产、金钱、孩子展开，一套花费几千元上万元的婚纱照，好像不是人们的当务之急。但当离婚的硝烟散去，回归日常生活时，这些物件显露出更惊人的回忆力量，成为“痛点中的痛点”。

## >>百态人生 10个月销毁了700余套

做婚纱照销毁不到10个月，刘玮已经不记得和多少个客户聊过，而这段时间里，每一个客户，他都会挨个对接，确定重量和费用，等到客户把要销毁的婚纱照打包邮寄到工厂，收到婚纱照后，他会再一次确认销毁需求，随后喷漆，遮挡面部，再将婚纱照投入粉碎机，完成这段爱情的“物理粉碎”。

从恋爱到结婚，需要漫长的时间，而“物理粉碎”只需要几秒。冰冷的机器切碎了婚纱照，却带不走照片背后的故事。

在刘玮拍摄的视频中，记者注意到，大部分照片已经有了岁月的痕迹，但也不乏包装袋都没拆掉的崭新婚纱照。而客户的要求也很特别，喷漆颜色，有的要求绿色，有的要求红色，甚至要求只涂一半，根据客户的要求，刘玮会依次备注，并拍上视频，让对方见证销毁的过程。

“你很难想象，每一个要求的背后，

到底有着怎样的故事。”刘玮回忆，从婚纱照粉碎服务上线以来，他的时间大部分被聊天占据了，为每一个咨询的客户提供宣泄通道。“印象最深的就是有个客户，从晚上8点，聊到了凌晨2点，最后也没有下单。”

对于刘玮来说，他其实并不愿意多听客户的隐私，但无奈在这样的角色下，他不得不成为一个树洞，即使这样，他也有自己的原则。“我主要就是一个倾听者，不会去附和和客户煽风点火，更不会催单。他们倾诉完了，如果还想要销毁，那就下单好了，不下单也没关系，就当听了个故事。”

当然，也有半路退单的故事，刘玮回忆，有一天一个保定的小哥突然急匆匆地联系要销毁照片，并且要加钱加急，当时已经是晚上，他便和小哥商量第二天粉碎，结果第二天早上，小哥发来消息说媳妇回来了，希望能把照片寄回来。“这也没什么，能和好当然是件好事”。

故事听多了，刘玮坦言现在已经有了一点麻木，“聊天里的这些情绪大多都是负面的，我也在努力消化这些情绪”。

目前，刘玮的订单从单月个位数提升到了近300件，单量呈现暴涨的趋势。“我们是按重量收费，最便宜的套餐是59元，最贵的是159元。”刘玮表示，即使单量不断地增加，但目前仍处于亏损的状态，要实现扭亏为盈，需要更多的订单。

截至2024年1月初，他累计销毁了大约700位用户寄来的照片，见证了700段亲密关系的终结。

前几天有人在咨询的时候说刘玮的回复很机械化，倾诉了半天，得到的却是一套设定好的回复，有些官方。在这一点上，似乎双方的需求并不一致，刘玮说，情感问题和他无关。

对于这个事业，刘玮表示，不管成功还是失败，他都想尽自己的能力去坚持坚持。“最起码我给大家提供了一个既保护隐私、又安全有效的方式，反正我觉得我做的是一件好事。”

据《华西都市报》《新京报》