

个性定制潮服掀起服装行业新风尚 原创品牌质优价廉打入商场网店



柔雅织衣设计师正在设计冬季羊绒衫新品。

原创设计师服装品牌正在我市崭露头角。在传统服装领域遭遇库存危机、竞争加剧的情况下,越来越多的服装定制店开始从“扯块布、做衣服”升级到个性化设计,形成自己独立的原创品牌,并通过触网走出“小众”圈,甚至入驻商场,面向“大众”。

□记者 田妙联

原创品牌因小众受宠 李娜服饰入驻商场 单周销售额破4万

原创品牌 K 工作室隐藏在城区的江城路上,店铺面积不大,墙壁上挂满了大衣、病号服、垮裤等各式各样的个性化服装。90后店主杜靓婧说,这些衣服都是她原创的。

杜靓婧原是淘宝卖家,2013年开始原创设计后,在淘宝、微博、微信朋友圈里设计销售定制款服装。今年,她还在江城路上开了自己的工作室,生意不错,月营业额能破万元。

相比市场上的服装, K 家所售衣服相对小众,无论是可以装得下

两三条秋裤的羊绒垮裤,还是快拖地的格子大衣,很多服装看起来都个性张扬。

顾客柳英相中了一条喇叭裤,她说:虽然今年喇叭裤很流行,撞衫概率高,但她家采用偏厚的西装料做了高腰设计,裤摆做成九分,中缝还采用了大烫定型,笔直挺拔显得与众不同。

专注高端定制多年的服装设计师俞晓红近年来也开始转做个性成衣设计。俞晓红说,很多个性化成衣刚制成,还来不及挂出来,就被人订走了。

太平洋南龙百货也随市场变化调整了品牌。今年9月,该商场引进了原创品牌李娜服饰。据太平洋南龙百货女装经理丁玲慧介绍,入驻商场后,该品牌销售额直线上升,过去一个星期的销售额达4万元,名列商场女装排名第二。

这几年,消费者面对购物已日趋理性,很多人开始放弃传统名牌观念,更讲究品质,且想穿得与众不同。在这种变化推动下,原创、个性、潮牌服装势必将成为下一波流行趋势,商场日后还将引进更多原创品牌。丁玲慧说。

小众服饰以质优价廉打响品牌 批量化生产实现大众化

从淘宝卖家逆袭为设计师,对杜靓婧来说是一个很大的转型。

以前做淘宝,到市场上拿货时,经常会遇到供货不稳定、质量难保证等问题,而且款式多雷同,容易陷入低价竞争。杜靓婧说,为了走出恶性循环怪圈,提升盈利空间,她被迫走上原创之路。

刚开始原创后,杜靓婧担心卖不出去,找了本地成衣店试着定做了30件。但由于量少加工费偏高,利润空间缩减,还不如进些市场货来得省心。

后来为了有所突破,她大胆贷款,跑到广州采购面料,并找到当

地厂家,一口气定做了100件,将平均价拉低。这一来,没想到,新衣一上架,竟被抢购一空。这次的经历也让她意识到,小众服饰其实可以面向大众。

杜靓婧说:广州是服装生产地,自制成衣成本比进货价还低,而且材质更好,用淘宝的价格卖品质的服装显然更有优势。

目前,杜靓婧共申请了3个微信号,集聚了1万多个粉丝。为了让更多人穿上她的设计款,杜靓婧计划明年再开家像样点的实体店。

李娜工作室也在不断扩张。

从2006年只是几个人组成的小作坊,到如今,李娜服饰不仅拥有了30多名员工,还建成了自己的成衣制造工厂和一套制衣的流水线,其潮流的触角已伸至杭州、厦门、重庆、成都等大城市,全国共计20余家分店。

商场人流大,体验感更强,更适合新品牌出人头地。李娜说,原来小作坊走的是私人订制模式,量体裁衣价格高,但有了自主品牌批量生产后,能降低不少成本。接下来,我们还将三四线城市继续招代理,开实体店,以质优价廉入市,打响原创品牌。

搭建制衣平台 邀请国内外设计师原料商入驻 实现资源共享

对此,柔雅织衣的负责人胡晟说,新兴的原创品牌不缺拥护人群和关注度,缺乏的是如何找到一个合适平台进行对接。原创品牌要做大市场,一方面要强化品牌认知和影响力,另一方面要在不背负过大资金压力的情况下带动销售增长。

为推出柔雅织衣的第二个品

牌能一炮打响,并顺利进行批量化生产,今年,胡晟正忙着搭建一个制衣平台。该平台将邀请国内外设计师、原材料商、渠道商入驻,实现资源共享。目前,柔雅织衣已确定了4名合作伙伴,接下来还将通过众筹模式进行招商。

衣服生产出来后,不走商场,而是通过手工高级定制服装店进

行联网销售。胡晟说,三十年河东,三十年河西,服装定制正悄悄在城市中“潮”回来。



市场奥妙联联看

昔日满山红柿无人摘 今朝收购商主动上门求购 盘柿制成美酒 每公斤卖400元

记者 田妙联 通讯员 陈长雨

象珠镇木渠村滞销的盘柿有救了!23日,该村桥头晒场上,眼看着满载5000多公斤盘柿的货车驶出晒场,村民紧锁的眉头舒展开了,不禁笑出声来。

滞销柿子现生机 日销5000公斤

木渠村种植盘柿已有20多年,当时村中铁匠从广西引进,因其果形大、甜度高,吸引全村栽种,且产量逐年提高,单株可产250公斤,全村共有柿树3000多株,年产量达7.5万公斤。

但近年来,因各地扩种加上市场需求减弱,柿子售价直线下降。今年的盘柿收购价太低,一公斤仅1元,就算自己不上班去山上采摘,都不划算,更别说请人摘了。木渠村种柿大户陈金横说,由于价格实在低,村里成片的柿子没人采摘,任其掉落腐烂。

不过,今年盘柿有了新市场,没想到,重阳节时,有采购商竟主动联系上陈金横,一下子帮他收购了上千公斤盘柿。20日,采购商再次找到他,表示要收购万斤柿子,而且给出的价格从以前的每公斤1.6元涨至2元。陈金横大喜,当晚便挨家挨户去告知村民,让他们提前采摘备货。

23日当天,当货车驶进木渠村,备有盘柿的村民就从四面八方赶来,有的用肩挑,有的用车拉,将一袋袋柿子过称、装车。就这样,你几百公斤,我几十公斤,不到2个小时,5000多公斤柿子就装满了一辆货车。

一位老农看到后感慨道:这几年,我瞅着种柿子没花头,就把树全砍光了,没料到竟有人上门收购,真是后悔啊。

收购商制作果酒 40公斤盘柿出一公斤酒

在记者向村民打听得知,这位收购盘柿的采购商不是外地人,而是古山镇胡库村村民胡潜林。胡潜林早年曾在江西一家酒厂务工,懂得一些制酒方法。近年来,他了解到我市盘柿资源多,却无销路,就萌发了利用盘柿制酒的想法。

胡潜林说,他前前后后共采购了几百公斤盘柿做实验,经过近一年的摸索,终获成功。做出来的柿子酒不仅口感香甜,还有清热解毒、通经活血等功效。

得知当地村民也尝试制酒销售却不成功后,他也透露了大致制作步骤。盘柿清洗后,先碾成果浆,再配上料酒配方,发酵约10天后,再烧制1个小时后就成酒了。胡潜林说,柿子酒制作有一定技术性,需特别注意发酵时间,一旦掌握不好,就做不出好酒。

虽然40公斤柿子只能烧出1公斤酒,加上配料也增加不少成本,但一公斤柿子酒却能卖到400元。胡潜林说,今年已卖了两批酒,约有300公斤,市场仍供不应求。

随着市场需求的增大,胡潜林也增加了采购规模,准备大规模生产,从而有了文章开头的一幕。