



剔除分销环节 降本让利引客 工厂直营店扫货任性买买买



受市场冲击 羊绒定制商转型

记者 应柳依

近几年,羊绒衫的竞争空前激烈,非理性的价格战甚嚣尘上。相当一部分羊绒品牌利用消费者对羊绒知识知之甚少的弱点,通过降低羊绒含量、降低产品质量等手段来减少成本,通过令人怀疑的价格来提高销量。良莠不齐的羊绒织品混乱了百姓的视线,羊绒经营户纷纷转型,利用自身的优势来面对市场冲击。

物美价廉占市场一席之地

陈女士经营的羊绒织品采用的是克重记价。顾客选好款式,测量三围后定制出成衣,再根据克重来计价。

现在为了保证全年都能销售稳定,不仅在材料上选择更加多样化,年龄跨度也更大,从抱在手里的娃到上年纪的老人,我这里都能接受定制。陈女士边忙着整理织好的羊绒衫边介绍。

普通无花纹版大多价格在三四百元,不少外来务工者也是我的忠实顾客。陈女士说,不管是物价纷涨还是人工费用飙升,从未有过大涨幅,稳定、亲民的价格使她在市场上占有一席之地,并积累了众多客户。

与国际接轨促成品牌效应

走进某针织专卖店,旗袍、长衫、外套、帽子等一应俱全。该店销售负责人王先生介绍,今年采用的是意大利跟日本最新工艺点子纱跟圈圈纱的羊绒材质来增强衣服的肌理感。店内每个季度都有300款以上新品,来自香港、上海、深圳的合作设计师能根据国际流行趋势来提升羊绒衫的时尚度,男士服装以简洁但不缺乏细节感为首要标准,而女士的工艺则更显繁琐,在颜色、款式上要求更为多变。

王先生表示,仅工艺成本就占到了销售价的三成以上,但顾客仍纷至沓来,单家店门日峰值销售量可达百余件。

在形成一定的品牌效应后,王先生选择不断深造,一方面花费巨额培养时尚搭配师做更好的服务业绩;另一方面则不断扩张门店,在我市开出两家分店后,于去年又在东阳开起了另两家,成熟的原创设计水平为他们的销售大军插上了双翅,飞得更快更好了。

消费者回归理性

早些年羊绒热使得大批商家嗅到商机后纷纷加入产销大军,市场迅速扩容导致品质得不到一定的把控,不少消费者对购买羊绒织品有了选择恐惧症,不知如何辨别真伪。但如今,消费者们似乎都对选购有了自己的独特见解。

我比较信任品牌,况且他们会提供免费清洗护理的服务。市民邱爱群认为,能够有完美的售后服务是她购买的选择标准之一。

但也有不少巧手能匠则选择自己钩织,实体采购实打实的羊绒线,再亲手钩织而成,看得见摸得着的质量才放心。市民姚秀姿说,自己手里快要完工的这件羊绒衫大约需要耗线280g,仅仅花了300元不到,比专卖店省了一倍以上。

对此,有业内人士提醒,市面上单件售价在几十元至百来元不等的线衫并不属于纯羊绒衫,大家可从过低的价格上过滤一大波不合格的羊绒织品。

传统的服装流通渠道,都是从厂家到各级经销商再到消费者手中,由于中间存在较多环节,使终端价格有所提高,同时也直接影响到产品从出厂到销售的周期,库存、物流、门店等费用更是增加了企业经营成本,削弱了竞争力。随着市场形势不断变化,工厂直营的新模式逐渐浮现并表现出诸多优势,成为未来服装行业发展的一大趋势。

记者 应柳依

高性价比迅速吸粉

最近,永城市民嘴里津津乐道的一家服装店,88女人街很红。究竟是什么让它在这个冬日火了一把?日前,记者驱车来到其所在地——城西新区一探究竟。

不在热闹的主街道,没有精致的装修风格,甚至四周均是工业厂区,与其说这是一间店面,不如说它是一家工厂。大而空旷的高层场地,摆放着林林总总的服饰,有鞋有包亦有各式女装。

第二次来这边了,这次带闺蜜来瞧瞧,上次我自己败了上千元,今天又看中了几件。市民周女士表示,这里的衣服的确要比市场上实惠,临近过年忍不住多买了一些。

一直以来,传统的渠道模式占据销售的主导地位,当人们需要购买服装时,就会选择去品牌专卖店或是档口等地购买,而这些平台均由经销商和代理商加价分销。随着企业思维转变,一种工厂直营的模式打开了全新的市场,打破了传统模式价格加码的锁链,使企业获得

了完全的自主经营权。

从开业到现在,生意一直非常火爆,常常过了晚上的营业时间,还有许多消费者逗留挑选商品。该工厂销售负责人谢女士说。

甩脱竞争开创蓝海

当下市场多元化发展,消费者日趋理性,在产品定价与品质的博弈中,高性价比就成了重要的决策因素。类似88女人街这种有着直营销理念的工厂逐渐多了起来,目前,在我市胜利街、九铃东路等路段也分布着数家。不少商人看中这片蓝海,朝着巨大的市场空间创新发力,甩脱竞争者们,勇敢吃起了螃蟹。

主要以需求量大的卫衣、打底衫、棉衣、皮草为主,款式种类丰富而又时尚,价格在几十元到上千元不等,一件就是批发价。谢女士认为,在工厂直营模式和品牌战略中毅然抉择前者,是因为不仅可以自主调整营销价格,还能收集第一手反馈信息,减少库存浪费加快周转,同时可以做到常年为各地批发商供应充足爆款货源,打造线上代销+线下批发+厂内零售三维立体式厂家

直营服装批发平台,把有限的市场推向无限的市场。

转变模式仍须谨慎

业内人士认为,工厂直营店具备诸多优势:产销面对面让利消费者,货源储备充足更新速度快,现场交易售后服务更有保障。然而,作为全新模式,它要求企业具有稳定的生产基础和产品体系的同时,也需要足够的资金支持和人才队伍。

眼下,这种销售形式虽还没成为普遍现象,但显然已被消费者接受,可以预见,这种把市场需求直接转化为厂家生产路线将成为企业思考、探索、选择的对象。不过,由于这一模式尚未完全成熟,企业仍要仔细观察市场形势,根据自身实际情况调整,而在这个过程中,原有的传统渠道仍须用心维护。

今年初试羊绒服饰工厂直销的朱女士提醒道,专业的销售团队和保障性的生产实力才是取新模式之长补传统渠道之短,若企业实力不够,可以先了解其中的运作规则,以备将来条件成熟时加以运用,至于转变模式,仍须谨慎。

黑科技手套 hold 住时尚与温暖

记者 应柳依

本报讯 如今,智能手机和平板电脑早已进入了千家万户。可在寒冷的冬天,这两样产品使用起来却有些不方便:手指冰凉导致屏幕感应不好,戴上手套却无法操作,怎么办呢?日前,记者在采访中发现,市场上正在热销一种可触屏手套,戴上它就能随心所欲地操控屏幕,既保暖又方便。

在一场展销会上,记者见到了这种可触屏手套,外观和普通手套并无两样。目前大部分的智能终端

设备采用的是电容屏,人体作为导电体可以用手指进行操作。而戴上手套之后,手套是绝缘体,无法触摸感应。摊主王先生热情地向记者介绍,植入导电纤维的触屏手套集科技和保暖为一体,能有效解决低头族冬天在室外操作触摸屏手机的冻手问题。

说起这种可触屏的手套,似乎很多人都并不陌生。早在几年前就已进入市场,但原先仅是在指端有一小截触点,手套的材质、厚薄都会影响用户的体验,以及高科技特殊材料跟传统时尚元素结合得有些牵

强,影响整体视觉效果和整体颜色搭配。

王先生表示,自参展以来,这几款可触屏手套询问率最高,虽然每双售价近200元,但柔软的山羊皮材质、智能的科技导入仍然受到许多年轻消费者的喜爱,一天便售出7双。

记者在淘宝网上也查找了可触屏手套,找到100多页相关产品,款式有2个手指触屏、5个手指触屏的,还有整副手套都可触屏的。一般售价为几十元,最高的售价几百元,最便宜的仅为十元左右。