

速读区

在实体经济不景气的大背景下，却有一群瑞安人把平价鞋服超市做得红红火火。瑞安、温州、乐清、台州、宁波、苏州、嘉兴、上海，全国都有他们的鞋服超市。据不完全统计，自上世纪九十年代中期至今，20年时间，以陈松岳和陈岳海为代表的瑞安人，已在全国开出3万家左右的平价鞋服超市。

## 平价鞋服超市弄潮蓝领消费市场

# 20年间瑞安人开出3万家平价鞋服超市

记者 陈成成/文 王鹏洲/图

在电商冲击下，曾经红火的服装实体店遭受重创。然而，就在实体经济不景气的大背景下，却有一群瑞安人把平价鞋服超市做得红红火火：瑞安、温州、乐清、台州、宁波、苏州、嘉兴、上海……全国都有他们开的鞋服超市。

据不完全统计，自上世纪九十年代中期至今，20年时间，以陈松岳和陈岳海为代表的瑞安人，已在全国开出3万家左右的平价鞋服超市。这些鞋服超市的亏损率仅在5%以内。

平价鞋服超市的卖点在哪里？这群瑞安人又是怎样不断扩张他们的超市“版图”，甚至把销售额做到亿元以上的——



陈松岳在仙降开的一家鞋服超市

## 瑞商开出3万家服装超市

湖岭镇芳庄社区黄岙村民陈松岳，是众多开服装超市瑞安人眼中的带头人。7月初，记者在仙降街道镇前大道的一家平价鞋服超市见到陈松岳。

“一家超市需投入成本几十万元，四五个月就可以赚回成本。我的第一家店开在温州慈湖。”早在20年前，陈松岳就做起服装超市生意。

1995年，陈松岳揣着找亲戚朋友借的5万多元成本，抱着试试看的心态，开起了鞋服超市。当年，他在慈湖以2万元/年的租金租下了一间10多平方米的店铺，店铺里进了各个年龄段的服装，明码标价，价位平实。那个年代，正是个体户服装店处处开花的年代，个性化、高价位的衣服也多了起来。平价服装有市场吗？他也惴惴不安。

“没想到，生意非常火爆，尤其在节假日，买单的人得排长队。”陈松岳说。几个月后，他就赚回了成本。尝到甜头的陈松岳次年开出了第二家店。这家店选址瓯海工业区，面积100多平方米，店面大了，商品

多了，来的顾客更多了。接下来，几乎每年他都有新店开张。

店开得多了，人手不够用，亲戚、朋友、同村人都被陈松岳带着去开鞋服超市了。慢慢地，他们的开店地址也不断发生变化，先是在温州地区，后来慢慢向台州、宁波、上海等地延伸。“从1999年开始，在温州各大工业园区开鞋服超市，到2002年，鞋服超市几乎开遍温州的各大工业园区。而后，开始转战全国市场，包括工业区，以及一些乡镇市场。”据他介绍，随着生意的红火，服装超市的经营队伍也愈加强大。

据不完全统计，自1995年至今，20年时间，从温州到义乌、宁波、嘉兴、苏州等地，这些瑞安人已在全国开出3万家左右的鞋服超市。这些鞋服超市的亏损率仅在5%以内。

“现在光是在台州，瑞安人就开了20多家平价鞋服超市。”陈松岳自豪地说。为打响品牌，陈松岳还给自己的鞋服超市取了个响亮的名字——迪斯伦连锁鞋服超市。

## “平价、面广”吸引蓝领消费群

在仙街街道镇前大道的迪斯伦连锁鞋服超市里，记者看到，明亮的超市里划分为童装区、女装区、男装区、鞋类区等，多名顾客正在挑选衣物，不一会儿就成交了好几单生意。店里的负责人告诉记者，除去淡季，每日营业额都在万元以上，特别是节假日，营业额更是翻番，店里的5个导购员都忙不过来，得请临时导购员来帮忙。

据陈松岳介绍，他经营的鞋服超市市场定位以蓝领消费者为主。“终端以进驻工业区、乡镇市场为主的服装超市，是服装市场的一个蓝海，市场空间巨大。”陈松岳说，别看蓝领群体收入不高，但他们消费能力强，一位女性消费者进店，从女装到男装再到儿童服装，她会将一家人的服装买个遍。如果逢年过节，消费

能力更是翻番。

上个月，陈松岳的第42家鞋服超市在鹿城工业区开张了，600多平方米，光是租金就要50万元/年。而他的这家超市面积不算最大的。

陈松岳的42家鞋服超市面积均在300至1000平方米不等，生意做大了，为一站式满足消费者需求，陈松岳选购的商品也多达千余种，产品涵盖中老年装、青少年装、童装以及各种配饰。“只要是家庭服饰所需要的各个产品品类，在我的鞋服超市都可以找到。”

平价鞋服超市的主要进货渠道就是瑞安商城及省内一些知名服装加工厂。“每天我们都有专人去看货、订货，然后打包发往各地超市。”陈松岳说，对平价服装超市来说，看货对于超市

经营起着至关重要的作用。“有经验的销售员，一看货就知道好不好卖，换作经验不足的，眼光不准，很多货品就得积压。”因此，尽管连锁鞋服超市已经渐成规模，但陈松岳几十年来仍坚持亲自去看货、订货。

近年来，生意越做越大、超市越开越多，但陈松岳谦虚地称自己只是“小打小闹”，但40多家连锁鞋服超市的销售额也是不容小觑的，“迪斯伦”40多家超市年销售额达1亿多元。

相比前几年，陈松岳如今去进货时不再单纯地看版式，很多时候也会去定制一些货品，贴上自己的品牌。“现在做生意，不比以往，只要能赚钱就行了。我希望能有更大的发展，就像我的堂兄弟一样。”

## 抓住蓝海机遇 实现转型升级

陈松岳所说的“堂兄弟”是苏州优构思商贸有限公司总经理陈岳海，同样是瑞安人。

早年，陈岳海也曾跟着堂兄陈松岳一起开鞋服超市。2004年，他以10万元的成本，在温州双屿开出第一家鞋服超市，仅2个月时间，就赚回成本。这也是他首次接触到蓝领这个巨大的市场蛋糕。

年轻的陈岳海心思活络，在积累了经验后，转战江苏常熟设立公司，继续他的鞋服超市发展之路。目前，他的企业已开设了20多家连锁超市。“常熟是全国最大的服装服饰批发市场之一，能为超市的发展提供更大的便捷。”陈岳海之所以转战苏州，也是看中了苏州的资源以及消费能力。

陈岳海的优构思商贸公司目前已拥有20多人的营运团

队，正在为推进“优构思/优尚服饰连锁”服装超市品牌的发展做着努力。据介绍，目前优构思共有20多家连锁店，每家店铺的面积均在800平方米以上。为了让经营、服务、品牌形象更好，陈岳海最近两年先后关掉了9家老店铺，留下竞争力强的店铺。

作为老板的陈岳海这两年感触很深，因为开店容易，自己的一些亲戚朋友在10多年的经营中基本没有什么创新，包括产品结构、经营模式等。

“平价也可以有品位，树品牌。”陈岳海认为，鞋服超市同样要应对多变的市场环境，不创新就很难生存。他说，随着消费者消费需求的变化，产品结构、经营模式的创新已迫在眉睫，特别是2009年以后，许多服装超市的店铺经营都遇到发展瓶颈。

“生存和发展是前提，创新太早会成为‘先烈’，太迟则会被时代抛弃，只有在恰当的时候发力，方能既不伤及本身，又能创新成功。”陈岳海说。从2008年开始，陈岳海开始逐渐转型，成立优构思商贸公司，并以公司化、品牌化的运营思维，重新定位自己的店铺。他认为，这种定位使得蓝领市场的服装超市，蓝海优势明显，但也要顺势抓住机遇，以规范化、规模化、品牌化的思维运营，不断创新，或可在这片“蓝海”中，打造出另一个优衣库亦未可知。

在堂兄弟的启发下，陈松岳也想走“转型升级”之路。

“这几年经济形势不好，我们的生意也差了一些，所以我们也想转走品牌经营之路。”下步，陈松岳想注册成立公司，走公司化、运营化、品牌化发展之路。

### 停水信息

因浙江珊溪经济发展有限公司马屿焦坑取水口(闸站)工程建设需要，定于2015年7月8日、9日、10日每天早上5时30分至晚上18时赵山渡南干渠停水施工。受此影响，原水取自赵山渡南干渠的市政公用集团马屿水厂、仙降水厂将在相应时间段停产。届时，马屿片区、荆谷片区、仙降片区、江溪片区将在该3天每天早上5时30分至晚上18时30分停水，其余时间段供水。市政公用集团所属的其他供水区域正常供水。由此给您带来不便，敬请谅解！

瑞安市公用事业投资集团有限公司  
2015年7月6日

### 瑞安日报大楼部分办公用房出租

瑞安日报大楼坐落安阳新区安福路30号，市政府大院东侧，出租办公用房位于大楼第2楼层南侧，总面积500平方米左右，精装修，适合行政、企事业单位办公。具体事宜面谈。  
联系电话：0577-65833066 胡老师