

桐乡瑞商抱团反哺家乡人 瑞商产 羊绒大衣温暖上市



记者 金邦寅

希望能将桐乡瑞商生产的今冬时尚羊绒大衣,带回给家乡的父老乡亲,让大家买到更放心的、更实惠的高品质羊绒大衣。昨日,瑞籍桐乡市温州商会副会长杨时海满怀期待地说。

11月9日至12月底,让家乡的父老,在家门口买到心仪的羊绒大衣,是我们此次活动的初衷之一,这也是我们在外瑞商将产品反哺家乡人的一种崭新尝试。杨时海说,今起桐乡温州商会联合瑞安日报,推出瑞商反哺行动,臻品真情回馈活动,把最优质的羊绒大衣,以最优惠的出厂价,奉献给瑞安人民。

抢抓机遇

桐乡瑞商抱团打造自主品牌“名彦”

经过多年的发展和几代人的苦心经营,桐乡濮院成为全国最大的羊毛衫市场。近年来,随着互联网和电子商务的发展,濮院羊毛衫市场面临前所未有的冲击和机遇,扎根桐乡的瑞商企业同样面临抉择。

为此,我们几家毛衫企业的瑞安籍老总决定联合打造一个自主品牌,这就是名彦的由来。杨时海说,以前,大家主要经营贴牌加工,但无论是产品品质、生产工艺,还是设计理念都已达到一流水平。如今,在濮院由贴牌转向创牌是大势所趋,如果说一家创牌会比较吃力,那么几家联合起来力量就更大了。

我是从塘下场桥做羊毛衫生意起家,在这里我赚取了人生第一桶金。因为产品单一、质量不稳定,我很快走出场桥。随后,走过山东、去过北京,继续做中高端羊毛衫销售。1995年,来到桐乡从事羊毛衫生产销售,从此扎下根来。对此,来自塘下鲍田的郑定海,同样感同身受。曾经,在瑞安,塘下场桥是羊毛衫生意的代名词。后因种种原因,场桥羊毛衫走了下坡路。于是,一批有着羊毛衫情节的塘下人,走出了场桥,辗转来到桐乡、成都等地坚持做羊毛衫

生意,凭着之前的经验和教训,走出了自己的发展之路。

据介绍,以往一件成衣从设计到上市销售,需要企业关注流行趋势、设计制稿、确定面料等十几道环节,每一道环节都需投入大量精力和时间。如今,很多濮院的毛衫企业每天会接触到成百上千张衣服款式图片,包括米兰等时尚前沿地区最新潮的款式。

电子商务时代的特点就是短、频、快,原先一个款式吃一年,而现在8分钟设计一个版,时效强、更新快的电商爆款,不断倒逼毛衫企业更新生产流程,改变产销模式,在品牌创造和品牌提升狠下工夫。郑定海说。

目前,濮院通过跨界整合,将羊毛与其他原料相结合,提升了附加值和设计感,平衡了毛衫淡旺季的销售,使得产品功能由保暖向时尚改变,并不断从低端走向中高端,通过改进工艺、加大投入,使得生产工艺由针织向梭织转变,从低附加值向高附加值大步迈进。

一流的生产设备,紧盯时尚前沿的服装设计,高品质的品牌产品,我们有信心缔造出属于自己的品牌。对此,杨时海满怀信心地说。



专柜品质+淘宝价格 他们抱团反哺 家乡人民

走遍天下,情系故里,是广大瑞商一以贯之的好品质、好传统。近年来,有着很深根情怀的桐乡瑞商,心里同样无时不惦记着家乡的发展,用实际行动反哺家乡。

如何反哺家乡,各地瑞商想了很多,做了很多。这次,我们能否尝试实物反哺的新形式,把最优质的羊绒大衣,以最优惠的出厂价,奉献给家乡人?今年10月底,桐乡温州商会会长陈荣召集了副会长杨时海、郑定海、施正志等人,讨论桐乡瑞商反哺行动的可行性,结果得到了大家的热烈响应。

毛衫作为时尚产业,是电子商务销售量最大的品类之一,据不完全统计,淘宝上有8成左右的毛衫产自濮院。如果选择一批好品质、价格实惠的毛衫大衣回馈家乡,市场认同应该看好。身为桐乡市欧尚服饰有限公司总经理的杨时海十分看好这个提议。

我们几家可以把各自主打的羊毛衫、羊绒大衣最新款式统一打包,让更多人直接享受到实实在在的优惠,打响我们桐乡瑞商的品牌。郑定海也打心底里认同反哺活动。

我们这个专柜品质+淘宝价格,暖呼呼的羊毛衫成了白菜价。一旁的施正志接过话茬,这样风趣地说。

我们自己就是瑞安人,带给家乡人民的产品质量自然要保证,价格一定要优惠,不然怎么对得起自己瑞安人的身份!作为此次瑞商反哺家乡活动的倡议人之一,陈荣的一番话掷地有声。

说动就动,雷厉风行的桐乡瑞商,很快行动起来。11月9日至12月底,市区港瑞新玉海(8幢一楼110、112、132),瑞商产羊绒大衣即将温暖上市。