

# 太平鸟·巢：转型探求家居业发展新路



毫无疑问，2014年以来，中国经济正在面临一系列的深度调整，从金融、煤炭、钢铁再到房地产无不如此，与居民生活息息相关的纺织服装业也不例外。宁波作为纺织服装业品牌的聚集地，也受到了不小的影响，其中又以噱头繁多清仓大甩卖频频登场的家纺品牌为甚。

9月27日本报深度探访了悬在纺织服装企业头上的达摩克利斯之剑——库存问题，并试着给出了自己的建议——聚焦年轻消费群，回归主业。该文一发布，即引起行业内的热烈讨论，今天本报即以宁波本地的家居品牌——太平鸟·巢的创新转型为例，再谈家居行业的发展之道，以飨读者。

殷浩

## 回放 >>>

### 提前行动排除库存困境

时间还要回到2012年1月，那时新品品牌太平鸟·巢刚刚问世，站在他身后的是深耕“快时尚”服装产业已有15年之久的太平鸟集团。当时太平鸟服装半年的销售收入已高达32.22亿元，显然已是巨人之势。

尽管家居与服装同属纺织大类，但涉足家居行业，还是受到了业内人士“不务正业”的评论，不过太平鸟显然不太关心这些批评，决心要给早已平静了很多年的家居行业带来一抹时尚亮色。

太平鸟·巢团队刚一组建就开始了与时间的赛跑，仅仅过了半个月，太平鸟·巢就开始了电商的布局，在淘宝天猫商城快速开出了第一家太平鸟·巢品牌旗舰店。接着又开始了线下布局；2012年5月1日，第一家实体标准店在宁波世纪东方商城开业，8月25日第一家品牌旗舰店落户东门口东渡路36号，3000平方米的超大空间，以时尚为基调，以自然、健康为主题的店务风格，立刻吸引了多方目光。仅仅过了6个月之后，第一家加盟店便在江苏开出。

再回头看电商，2012年9月10日与阿里卡通形象的牵手在淘宝首次亮相，19分钟就销售10000件的惊人纪录。2个月后的双十一，更是创下了单日销售突破1500万元的行业纪录。当天，这个只有半岁多的家纺品牌，跻身天猫商城家纺类前十强。而牵手阿狸的创新之举也让其他家纺品牌全力效仿，一时间Kitty、大嘴猴等卡通形象便跟着家纺产品跑进

了千家万户中。

快速的销售增长，顺利的渠道布局，给团队带来了极大的信心，于是不停歇的研发、采购计划开始快速落地，但这也往往伴随着危险。服装行业中的翘楚李宁、七匹狼等品牌都先后开始爆出库存问题，紧接着家居行业也开始流传各大品牌的库存难题，但在2013年年初即开始直面库存问题的家居品牌却很鲜见。而宁波区域唯有太平鸟·巢在适度减少新产品上市计划的同时，又在各渠道开展大规模的特卖让利活动。仅五一期间在线下的6家门店，10个特卖点开展特卖活动，便销售了900多万元。截至2013年12月份，家纺的库存问题已经得到了根本性解决。

## 难题 >>>

### 噱头频繁的清仓是否仍然奏效？

做出清仓的决定往往是艰难的，尤其是对一个立志做品牌的企业来说，不做，库存将压得整个团队喘不过气；做，则打乱渠道价格体系，伤害品牌美誉度，无论如何都是不利之举。

对此，太平鸟·巢执行副总经理鲍峻峰也谈了他的看法：“家纺企业运作过程中出现生产预判失误很正常，关键是要采取合理的手段，在适当的时机，快速有技巧地清仓，积极避免不利的二次传播对企业品牌的进一步伤害。清仓完后后要积极总结得失，调整研发生产计划。太平鸟·巢在去年大家还未开始清仓的时候，就已经在行动，并采取了战略性调整，尽管今年行业基本面仍未好转，但现在我们已经轻装上阵。”

## 破解 >>>

### 像阿里巴巴一样 打造家居的商业“生态系统”

显然，如果再将家纺行业的发展转型寄托于清库存上面，无论是对新品品牌还是对成熟品牌来说都很危险。那么如今已经轻装上阵的太平鸟·巢怎么看家纺行业的转型呢？

“当前这个移动互联网时代，人与人之间的连接沟通成本越来越低，行业集中度又提升乏力，但透明度却越来越高，那么谈家纺，肯定不能在家纺的这一狭窄行当里来看，要放到香薰、家饰、美妆等家居的视野里看；同时也不能本位地只站在品牌零售商的视角，还要放在供应链的角度看，放在经销商的角度，更要放在消费者的角度看，要形成一个闭环的可共生的生态系统。你看看最近上市的阿里巴巴，不正是搭建了这样一个生态系统吗？我们也在向着这个方向挺进。”鲍峻峰这样告诉记者。

据了解，今年上半年太平鸟·巢就已经进入修炼内功，增强后台建设的执行阶段，关于家居“生态系统”的顶层设计也正在从纺织品、非纺品、助销品的产品组合构成到直营、加盟、电商的销售渠道规划，再到太平鸟时尚服装消费群的嫁接，乃至新管理技术的运用四个方面有序落地。预计到11月初，这样一个“家居生态系统”将落地完毕。

据了解，太平鸟·巢即将在全国区域开展的国庆“巢·这边看”大型促销活动正在线上线下的有序筹备，秋冬新品的备货额已经达到了600万元以上。预计国庆期间的全国销售额将突破1000万元以上。同时也将在明年3月份前引进不少于30名品牌家居零售企业的精英强将，共同助力明年的快速扩张。

**10/1 (周三) - 10/7 (周二)**

微信号: NBGUGO @宁波酷购官方微博

**厚惠有7**

**7天有乐 嗨到爆**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2

**1 流行服饰7折起**

一次性实付  
**满800元送150元购物券**  
(满1千送券等规则/特等商品不参加送券和用券)

精准化货品 一次性实付  
**满100元送20元积分券一张**  
(限送60元)

**2 畅享三大礼**

进店消费即送畅爽凉饮一瓶  
(随机赠送/不累计/限送1000瓶)

一次性实付  
**满600元赠20元美食券**  
(不累计/限送/每月限送200张)

一次性实付  
**满1080元赠保利国际电影券一张  
或城市地铁票一张**  
(不累计/赠券/电影券共300张/地铁票共200张/活动2/3不同享)

**3 欢乐小丑 7天作陪**

小丑出行/现场合影/送气球!

**3 VIP尊享**

刷5000积分得50元哈根达斯券  
刷10000积分得电风扇一台  
(各60名/每月限送/凭活动券/每卡限领一次)

**4 越夜越购**

夜间19:00时至当天营业结束  
实付满500元赠送轨道交通  
免费乘车券2张  
(每月限送20份/不累计/赠完即止)

**5 微信打印机**

七天假期随时随地  
【免费】打印手机照片!  
欢迎您关注酷购微信

**6 Levi's**

新装开业/乐团音乐秀  
10/1 A馆11号中庭

**VICTORIA & VERA**

新柜开业/模特静态秀  
10/1 A馆1F中庭

更多国庆优惠信息  
请扫描

开发商：宁波城投投资控股有限公司  
运营商：宁波城市广场开发经营有限公司

GUGO酷购 地址：药行街152号（天一广场6号门） 总台电话：87681008  
更多精彩内容请详见店内海报！ <http://www.nbcgd.com>

福利卡倾情奉献！  
购卡热线：87681008