



在宁波这个红帮裁缝的发源地 他把高级定制玩出了新花样

见习记者 马欣宜

1

出差中的一次意外 让他嗅到了商机

定制这种风气悄然蔓延，已经不是一年两年。关注到这个趋势，对于谢国荣，却缘起一次偶然。

2012年，原本做家电贸易起家的企业家谢国荣，渐渐感到这个行业已经到了饱和的临界点，在永乐、苏宁等巨头的挤压下，个体贸易户的生存空间所剩无几。“转行”的念头也渐渐在他心中萌芽。

契机源于一次考察。

也在那一年，谢国荣应邀参加广州的某次行业会议，要求着正装出席。好巧不巧，自己原本准备好的衬衫被弄脏了，这可愁坏了他。颇费了一番周折，谢国荣才终于在酒店附近的成衣店买到了一件正装衬衫，但虽有适合自己的尺码，衬衫也并非全然合身，时间仓促，谢国荣只能凑合穿了。

这时，酒店的经理告诉他：试试个人定制，我们宾馆就有。但谢国荣担心，定制都很慢，等做好，会都结束了。

“不会不会，今天量好，明后天就能拿。”经理努力打消他的顾虑。真有这么快？谢国荣将信将疑地下了单。

没想到，第二天，新定制的衬衫就送到了他的房间，一穿，合体舒适，快而做工并不马虎。

对一般人来说，这或许就是一次满意的消费，但凭着多年商界摸爬滚打练就的嗅觉，谢国荣意识到：这种效率跟品质结合的新定制方式，蕴含着未来。

这次经历引发了谢国荣的思考，他感到，针对商务人士的定制服饰业务目前尚处于空白，常年经商的敏锐嗅觉让他意识到，服装定制产业或有广阔前景。

而宁波作为红帮裁缝的发源地，有深厚的文化底蕴与配套服装产业基础。天时地利人和，果敢心细的他决定立即着手“转行”。

有一次他去英国出差。众所周知，西装一直是英国“绅士”的着装，在英国悠久的历史。利用出差的空隙，他到处考察，看中了在英国拥有百年品牌积淀的手工西服品牌 MamiCount，并成功将其收购。

经过三年酝酿，谢国荣于2015年正式成立浙江玛尼伯爵实业有限公司，注册资金5000万元。

据谢国荣介绍，那个时候，浙江省还没有拥有自己的衬衫厂和西装厂的定制连锁店，MamiCount的出现同时也填补了宁波服装定制产业的空白。

玛尼伯爵的定制服装讲究贴身和舒适，它不仅通过精致的裁剪和设计体现出独有的绅士文化，更讲究服装上身真正的体感。玛尼伯爵高薪聘请高级裁缝师傅，并每年都会请派英国玛尼康特公司的裁缝专家来为公司提供专业的技术指导，亲自为VIP客户量身裁衣。

玛尼伯爵的定制“西服”不仅仅是衬衫和西装西裤，还包括内衣、领带、皮鞋、袜子、纽扣等，形成了涵盖商务男士“从头到脚”行头的全产业链。

随着时间的累积，玛尼伯爵拥有了一批忠实的“定制客户”。

如果你去一个社交场合，看到下面这两个陌生人，你会对他们留下什么样的印象？

a先生，一身的阿玛尼，言语间透露服饰的价格贵重，但对品牌的内涵知之甚少。

b先生，一身西装衬衫，极妥帖，但不到大牌的logo，最多偶然地露出袖口刺绣的主人标志或别致的袖扣，衣服质地优良舒适、细节处考究精致，衬得整个人有美感。

已经做了30年实业的谢国荣先生说，以他的观察，实力雄厚、越发自信的商界、政界人士，早已不再刻意追求奢侈品牌加身，他们更倾向b先生一样的穿着，追求有品质的个性定制服装。最大限度地满足人的个性需求，尤其是服装上面的需求，这也是玛尼伯爵正在不断努力和尝试的方向。

10月21日（本周日），谢国荣先生将受邀在东南商报第34期创业分享会上作分享，欢迎创业者及对服装行业感兴趣的读者前来参加。