

会员制和口碑可以让好产品走得更远

记者 史旻

上周六，Nikky NewYork 高端西服定制创始人、宁波雅楚服饰有限公司董事长周辉明来到东南商报创业分享会现场，与读者分享自己从二十六个英文字母开始学习，前往加拿大留学并开始自己创业之路的有趣经历，吸引了30多位服装设计从业者、高端定制服饰的忠实消费者来到现场。



是时尚，也是传承

从多伦多学成归来之后，周辉明从面料的贸易经销商起步开始创业，这几年，他被问得最多的一个问题就是：

为什么会选择做高端西服定制作为创业的更高台阶？

在周辉明看来，做出这个转向最重要的原因就是自己已经有了一个运作成熟的面料工厂作支撑。

“中国的纺织面料从量上看是全球最大的，从设备来说也是全球最先进的，从原料来说也能买到全世界最好的原料，甚至我们的一些原料还能出口到澳大利亚等地，但是我们的设计，真不行。”

在服装产业浸淫多年，周明辉对于国内外相关产业的发展情况有着深刻的认知。在国内人力成本日益攀高的今天，既然坚持把工厂在宁波扎根，那么产品的受众就应该定位在有更高消费承受能力的群体。因此，走高端定制的路就日渐明晰。

其实，在世界各地，做设计是否适合拥有落地工厂作为支持仍有争议，周辉明也对此发表了自己的看法：“做高端定制的时候，有自己的工厂，我认为这是竞争力而非包袱。”

周辉明的这个观点倒是和去年火爆全球的加拿大鹅颇有异曲同工之妙。

“加拿大鹅”成立于1957年，是名副其实的制造商品品牌，直到今天还坚持在加拿大本土生产，运营成本可见一斑。即使因为售价高昂被戏称为“羽绒服中的LV”，“一衣难求”的情况也时有发生。这只“鹅”背后经过三代传承的工厂在很多人眼里就是它的品牌保障。

当然，周辉明做高端西服定制的原因，也离不开情怀的引导。他对于服装文化的情感几近于一种信仰，这种追求，小到自身的衣着打扮，大到旗下服饰品牌的合作设计师选择，都可见一二。

“宁波的红帮裁缝曾在过去扬名，在奉化，仍有一大批做手工西服的从业者，我的创业初心就是想要既能传承传统文化，同时又落实到实业。”

在分享会上，周辉明分享了自己与红帮巨匠戴祖贻先生的交流经历，感慨老先生在98岁高龄仍然保持着对技术的追求；回顾与世界顶级裁缝圣·弗朗西斯科的合作，周辉明也感动于已经七十多岁的老爷子仍能在长途跋涉来到中国后对他说：“我们要做大、做强，GOGOGO!”

“奢侈奢侈，何为奢？如何做出我们中国人自己的奢侈品，也许还需要我们更深厚的积累和传承。”在分享的最后，周辉明如是总结道。

读者问答

在分享会上，周辉明用扎实的积累，向读者展现了服装产业发展的历史轨迹，用丰富的行业案例解释着当前的趋势变化与难点攻克。这也让许多读者热切地期盼能与这位“时尚先生”进行更为细致的交流。

Q1、如何看待互联网对手工定制的冲击？

“有一位读者就向周辉明抛出了一个在当下无法回避的矛盾点：互联网的发展日益推进，现在也有不少人在尝试将私人定制与互联网结合，那么与之相比，价格高昂的手工定制的核心竞争力在哪里？”

周辉明肯定了互联网订制对于整个国内市场的消费升级、智能制造发展所发挥的作用，也观察到目前国内像阿里、腾讯这类巨头一直在不断尝试推动互联网在人们衣食住行的应用。但是，他更赞同在热潮中拥有自己的判断。

“在互联网方面，我不是一个激进派，因此只能谈一点浅显的理解。很多时候成也互联网、败也互联网，在大佬们资本进入的时候，也许你只是一枚棋子。从线上看，互联网订制在当下还有近百分之三十的退货率，从线下看，众多实体购物中心仍然发展蓬勃，可见互联网的本质还是应该聚焦产品。”

Q2、设计重要还是营销重要？

还有一位同样是做服装设计的创业者在与周辉明的交流中，提出了自己对于在营销实践的疑惑：“我是一个设计、生产、销售一体化的创业者，之前我一直希望自己能设计达到极致完美再去做广告营销，但是我现在发现，有时候营销可能比产品更重要。在一方面我希望能为自己的设计博取更高关注度，另一方面我又抵触互联网让我的设计失去个性，这种进退两难的局面又如何解决呢？”

可口可乐不过是糖水加二氧化碳，肯德基不过是两片面包加鸡块，营销可以为产品插上翅膀，也可能让自己的心血失去独特价值，这位读者的矛盾反映了普遍存在在众多设计者心中的挣扎。

对此，周辉明的建议总结在三个字：会员制。

“也许不是每个品牌都能像ZARA一样不靠营销就做出这么大的规模，但是我们可以借助会员制、依靠口碑来凝聚一个有相当忠诚度的群体。网上买不来体验，我仍然看好线下的发展。”

留言板

@周辉明：非常荣幸，认识了新朋友，来自各行各业的精英，自己也学到了很多，特别是互动环节。

@luqingqing：周总的分享很有意义，哪怕不是服装相关行业的也能有所收获。

@sl：非常感谢东南商报能够开展这样的活动，这实际上对于我们现在创业的青年人来说是一次很好的学习和交流的机会，以后的每一期都会很关注。对于周总的分享我有几点想法：

1、学习，周总走到今天与他的学习是分不开的，无论哪方面的知识，只要他觉得有用的，都会去学习并加以运用。2、格局，他无论是对待客户上，对待合作伙伴上、对待员工上，都无不体现了他的大胸怀大格局。3、坚持，认定一件事情就要坚持不断的去努力和发展，哪怕遇到困难和挫折那也只是暂时的。4、专业，周总的分享无不体现了他的专业，从面料知识到设计理念包括渠道他都是非常的专业。听周总的分享受益非浅。