



## 2

深爱服装，  
打造时尚童装品牌

“我特别喜欢服装。”江海润多次直接地表达对服装行业的热爱，身为两位孩子的母亲，她对童装更有着与众不同的情感。

随着时代的发展，消费者的品牌意识越来越强，在激烈的市场竞争中要想崭露头角，品牌的重要性也越来越突出。但打造品牌绝不是简单的确定一个响亮的名称、漂亮的LOGO和上口的广告语。打造品牌关键在于培养品牌的知名度、美誉度、忠诚度，而要想提升品牌价值，必须有高质量的产品为载体，也需要有一定的时间来沉淀。

“在我看来，童装比成人装更看重品牌。成人可能会为好看的款式买单，但关注孩子健康的宝妈们会更看重衣服的面料和质量，这也意味着他们更愿意选择值得信赖的品牌来购买。”

童装市场，竞争激烈，变化快速，为了在众多品牌中突出重围，江海润砸了不少钱在主流商圈铺设线下门店，持之以恒地做品牌价值的积累。更关键的是，她选择用“差异化”树立品牌特色。“做品牌和卖货不一样，我们的核心在于产品的差异化，也就是将品牌的特色标签化，例如爱法贝主打日常装，优佳主打礼服等场合装。宝妈们一需要买礼服就会想到我们的优佳，这就是标签化的成果。”

“这一路跌跌绊绊走到现在，如今我们95%的门店都在边厅位置，消费者的信任度也越来越高，品牌顺利走上发展的道路。”

但还没来得及高兴，公司又遭遇了新的危机。2010年，发展的势头使得江海润和加盟商们皆沾沾自喜，对第二年的销售更是充满自信，一下子订了不少货。没成想，2011年是意料之外的暖冬，预先定下的一大堆冬装都没有机会卖出去，风险如乌云压城。这是江海润从未遇到过的危机，也给她带来了巨大的打击，也是从这一年起，江海润再也不敢凭感觉下单，公司也进一步优化升级了投产和订货流程，在风险把控上更为谨慎，对加盟商也更加负责。

成功的结果是相似的，创业的过程却各有各的不易。在国内市场打拼的这些年，压力最大时江海润一下子瘦了10斤，但令她欣慰的是，由大多数年轻人组建的公司总是充满干劲和热情，无论工作多忙，每每完成业绩目标，大家总会一起庆祝，这样的成就感足以将疲惫洗刷。

## 3

突破边界，  
关注儿童成长

五个月前，在上海、江苏、宁波的三家爱法贝和优佳门店里出现了几款可爱的白色小机器人，它们能说话、能唱歌，还能为孩子们带去丰富的知识，吸引了更多孩子和家长进店互动。

这些名为“小智”的人工智能机器人，内含绘本、英语、诗词、国学、百科等等0-18岁儿童所需的海量知识面并不断升级优化，还拥有聊天、听故事、K歌等娱乐功能，陪伴孩子成长。除此之外，还有专门的逻辑思维机能够训练孩子的逻辑思维。

除了线下的机器人硬件，线上AI教育平台也能为家长和孩子们提供丰富的学习资源包，线上与线下相结合，江海润想打造的是一条完整的生态链。与此同时，江海润还在门店开展亲子沙龙活动，开设亲子逻辑思维、智能培训课程和亲子共建会。“目前，试点门店都取得了不错的效果。”

江海润介绍道，这是公司正在打造的新板块——儿童成长板块，已与专注儿童AI的亲子培训教育平台达成了战略合作，将直接引入门店。“一方面，如今越来越多的家长忙于工作，导致孩子缺乏陪伴，缺少系统性的教育培训；另一方面，我们也希望能够关注到孩子的成长教育，重视亲子活动。这是除了服装以外，我最想做的事，也是我的梦想。”

身为一位女性、一位母亲，即使穿上了“女强人”的外衣，江海润依然是柔软的，耐心的，包容的，充满母爱的。创业初期最忙的时候，江海润连续15天都在公司过夜，更是几乎没有假期。服装板块十几位员工，工业板块上千名员工，公司的核心业务都需要江海润管理和把控，因此能够陪伴儿子的时间太少太少。“大儿子13岁那年就出国留学了，如今他已经18岁了。”懂事而独立的儿子是江海润的骄傲，但对孩子的亏欠一直是江海润心中的鲠，也因此她在小女儿的成长陪伴上下了更大的功夫，有了更清晰的规划。3岁的女儿可爱乖巧，令江海润的内心柔软不已，因此她希望能在做童装的同时，给更多家长和孩子带去帮助，也希望有更多对儿童教育感兴趣的伙伴加入，共同为平台赋能。

在线下实体店业态遭遇寒冬的尴尬局面中，江海润认为，不该逃避，也不能等死，可以用互联网和社交电商的思维打通线上线下，打破僵局。“开放式的社会要有开放的心态，做童装行业并不是只能卖童装，思路和格局是可以打开的。”

“在门店内嫁接智能机器人，一方面能够增强互动性和趣味性，吸引更多消费者进店；一方面购买智能机器人后会有更深度的售后服务，不同时间段也有教育资源包的更新和输出，能够增加粉丝的粘合力，互相赋能。目前爱法贝和优佳在全国拥有上百万的会员，我们现有的体量和资源是很庞大的。”江海润说，“当然，信任是基础，身处品牌的生态圈内，依然需要品牌支撑忠诚度。高复购的童装，结合高粘度的平台和硬件，加上积累多年的门店和会员资源，相信我们的儿童成长板块能为品牌带去新的活力。”

## 第七十一期创业分享会

本期分享者：江海润

分享主题：

- 1、回顾十多年的品牌创业路；
- 2、目前的零售和品牌遇到的问题和瓶颈；
- 3、新时代的品牌和零售的突破方向；
- 4、公司新零售项目推荐；

活动时间：10月26日（本周六）14:00开始

活动地点：宁波国际会展中心四号馆（北门口安检处领票）

活动报名：请扫码进入小程序“东南汇”报名，本次免费参加！

温馨提醒：本次分享会在2019年宁波时尚节暨宁波国际服装节上举办，届时需要门票，门票可在北门安检处领取！



请扫码进入小程序  
「东南汇」报名