

服装业快速更迭 宁波如何求变？

记者 朱一诺 谢斌

“事如芳草春长在”，私人定制、小规模定制等新模式，电商、网红直播等新业态，推动服装产业革新求变。过去这一年，服装产业如何适应市场之变、渠道之变、商业模式之变，塑造出新的竞争内核呢？



唯快不破

生产一件羊绒衫，总共需要20多道工序。从工艺打版到上机制片，需要调动工艺版型数据库中的几个数据以匹配最精准的选择。制片后，套口、缝工、照灯、水洗、商标、整烫，一道道工序，一层层质检，最后包装、分拣、发货、出库，一件且可韵毛衫才正式面世。

成立于1993年的且可韵，其高端毛衫个性定制的定位早已深入宁波人的心。而刚过去的2019年，这一老牌宁波服装企业也面临经济下行压力带来的挑战。

“衣食住行，‘食’不至于克扣，‘住’仍期待房价上涨，‘行’不会有太大变化，衣便成了大家最容易省钱的地方。”且可韵设计总监陆旦丹坦言，“消费者购物种类和频次降低了，客群深挖难了，总量就会下降。”

面对无法改变的环境压力，且可韵应时而变。

“自主研发的毛衫定制自动化流水线是且可韵拓宽渠道的核心。”陆旦丹介绍道，经过几年的软硬件研发和重整，上千万的投入，且可韵顺利落成的这一智能车间，能够将原本毛衫定制的时间从8天缩短到8小时，更是凭借智能吊挂生产线将工厂产能提高到平均8小时1000件。

除此之外，这条自动化流水线最大的特点与优势则在于它具备全国领先的快速反应能力。“一般的服装代加工流程，假设现在下单，到八九月才能进仓，而当下直播购物的新需求则要求商家在客户实时下单后的半个月全部出货。这一点，且可韵做到了。”

如今商家一次直播通常会有500-1000件左右的订单，之后会不定期、不定量地追加订单，这就需要工厂具备快速加单的灵活性。这种小批量加单模式是2019年且可韵首次尝试的新方式，去年已经和五六个品牌合作。

“如果全部是定制单，我们每天可以生产1000件完全不同款式的衣服，如果是大货单，日产量在5000件以上。这一生产效率意味着，我们不需要依托库存，可以在直播结束后精准统计不同款式、不同尺寸的生产数量，在规定时间内出货，且目前，散客定制类订单在流水线上的错误率也仅千分之零点三。”陆旦丹说。

“服装行业是传统行业，入门门槛低，竞争压力也大。坦白讲，面料没有一家是无可取代的，价格也有商议的空间，但生产线，尤其是能够快速反应、私人定制的



生产线不是所有企业都能攻克。”市场个性化需求越来越突出的当下，“私人定制”渐成趋势，而早已在个性化定制道路上探索了20多年的且可韵无疑已积累了丰富的经验，拥有了更大的底气，“如果没有以往定制的原始积累，重新打造智能制造流水线要投入的成本可能会高上五倍十倍不止。”

拥有自动化生产线这一核心竞争力后，且可韵在渠道拓宽上有了更多选择。目前，且可韵一方面为雅戈尔、报喜鸟、马其顿、宝鸟、衣邦人等十几家企业提供代加工服务，一方面已从2000多家企业中脱颖而出，顺利入驻杭州艺尚小镇，在杭州成立了两家新公司，借助杭城的集聚优势拓宽主营渠道、深挖线上销售，并将以更多样化的运作方式打造相对独立的新品牌。

