

宁波新国货 看过来

贝发

当「制笔大王」开始玩起了文创

记者 王心怡

今年国庆期间，记者在东鼓道商业步行街发现，贝发新零售 Vanch 文器库门店吸引了不少过往市民，年轻人占绝大多数。造型小巧的电熨斗、可以自拍的蓝牙音箱、趣味十足的手机壳等令人耳目一新的产品，不少人在几分钟内便下单、付款，更有父母带着孩子特意来这里选购文具。

像这样的文器库线下门店在宁波已经开张了6家，且还在不断向外拓展中。工作人员告诉记者，这里拥有九大系列产品，涵盖了美容清洁、家居用品、数码家电、针织制品、时尚饰品、服饰配件、文具办公、箱包和玩具，共计8000多个sku。

文创产业，正是贝发近年来在制笔之外的新路径和新聚焦。数据显示，今年文器库的销售业绩同比增长超过70%。如此亮眼的成绩背后，其实是贝发在新国货上探索的新玩法。

他们发现，在营销层面，如今爆红的新国货品牌，在用户群的定义上会更精准小众，品牌策划强调调性，贴近目标年龄层的喜好，打造爆款，针对某一款产品一个场景、一个IP、一个人设、一个故事，打造出最吸引人眼球的品牌包装。

复工复产期间，贝发就打造了全国首款防疫“复学包”，由口罩、洗手液、湿巾、文具盒、书包组成，一站式解决家长的难题，包含的产品均来自于贝发和其产业链上的合作伙伴。贝发董事长邱智铭告诉记者：“我们做了2000多人的样本调查，询问防疫复学包的需求，结果是，95%以上都表示急需。”

而在产品生产端，新国货品牌大多从过去完全自产自销的重资本模式，逐渐向现在的ODM（原始设计制造商）或者OEM（原始设备生产商）的轻资本模式转化，加大企业资源在创新能力方面的配置，尽可能地减少在固定资产方面的投入，在社会化分工方面做到极致。

过去，贝发的主要标签还是“文具行业龙头企业”“圆珠笔国家单项冠军企业”。如今，贝发提出了文器云、文器链、文器库的“文器路径”——用文器云吸收全球设计资源，依托企业成熟的生产线以及丰富的供应链资源，将设计师作品转化为优质文创产品，再传输到贝发集团新零售品牌文器库线下实体店销售。目前，文器库与210家供应商达成合作，经营着400多个品牌的产品。

这样的模式在疫情期间显示出强大的韧性，担起了出口转内销的重任。今年3月份，贝发向供应链上的多家企业负责人发出“英雄帖”，打通供给侧和需求侧、制造商和消费者，拉动消费，进而保开工、保就业、保现金流、保稳定。

紧跟着，依托自身的产业联盟“云消费·云跨境”平台，贝发向消费者发放50亿元企业消费券，此举直接带动了百亿元的文创消费，也在一定程度上解决了供应商国外订单延期、产品滞销压库的情况。

果壳

品牌做好了，李佳琦也会主动找上门

记者 史曼

“纺织服装时尚产业是创意产业，激活人的因素特别重要。”博洋集团董事长戎巨川曾如此掷地有声地回答传统产业如何向前发展的问题。

正是在这种思路下，近年来，博洋把决策权交给一线“听得见炮声的人”，赋予各子品牌公司独立运营权。通过内部孵化将一个品牌做到一定规模后，就把其中最有力的品类独立出来继续发展——“果壳”(GUKOO)就在这种背景下诞生并飞速成长。

果壳是近年崛起的时尚家居品牌，主打产品是居家睡衣，设计上多采用明亮的色彩碰撞，以甜美可爱风为主。今年通过对迪士尼、樱桃小丸子等IP的开发，将品牌风格进一步强化，在年轻人中形成了一股家居新时尚。

从2013年品牌成立至今，果壳每年的业绩增长曲线都十分迷人。今年在疫情的打击之下，前三季度的营收也比去年同期增长了100%，实现逆势突围。在20到30岁的年轻人群体中，果壳的品牌影响力也日益提升。目前，果壳的天猫店铺已经积累了近400万粉丝，在家居服类目位列第一。

由于出色的业绩与口碑，去年年底，网红直播头部主播李佳琦团队还主动找上门，发出合作邀请。

要知道，对于大多数还在成长中的品牌来说，要上一次李佳琦这类主播的直播间，得“过五关斩六将”，排队期往往要一个月甚至更长时间。而今年以来，果壳和李佳琦直播间的合作就已经有6次之多，之后几个月还将配合各类营销活动，有频繁的登场。

果壳市场营销总监王哲泰坦言，直播电商渠道的兴起对于果壳的品牌宣传起了很大作用，直接表现就是销量的急剧上升、爆款频出。果壳第一次带进李佳琦直播间的产品是一款“夏款迪士尼联名情侣睡衣套装”，直播中，仅仅用了三秒钟，便售罄了一万件商品，取得了良好的反响。

不过，在王哲泰看来，这类合作是双向的，“其实不仅是我们需要他们带销量，李佳琦、薇娅们也是非常需要受众欢迎度高的品牌‘撑场面’。”言语之间看到了果壳发展的自信与底气。

未来，果壳还将加大对直播电商渠道的投放。目前除了李佳琦，他们合作的主播还有薇娅、林珊珊等。在果壳的规划中，这些渠道合作有很长延续性，目标就是在受众中多多“刷脸”，让消费者在看网络直播的时候，随时随地能看到果壳的产品，从而打响知名度，把那些红人的粉丝吸引过来，变成果壳店铺自己的粉丝。



▲李佳琦直播间。果壳的睡衣进入