

美特斯邦威再谋变,创始人周成建首次公开反思

一台老式缝纫机 能否带来下一个“周杰伦”

传统服装业到底该“转型”,还是“回归”

本报记者 王益敏

自去年11月,上市公司美邦服饰创始人、原董事长、总裁周成建辞去公司所有职务以来,他几乎再也没有出现在公众面前。其实,作为一名传统零售行业大佬,53岁的周成建可谓正值壮年,突然“退隐”,不免让人有些意外。

7月18日下午,在美邦上海总部的一场品牌升级发布会中,周成建高调亮相。他身着黑白休闲装,全程脱稿,足足讲了一个小时。更让人没想到的是,周成建还首次颇为坦然地剖析了自己——“曾经冲动过、迷茫过、错过过……有了一点点成绩就听不进别人的忠告。”“别人常常问我,美特斯邦威曾经成功过,为什么今天远不如优衣库、无印良品?我无言以对。”

再提变革,周成建究竟要带领美邦如何“回归”?或许,聚焦“老本行”的美邦所要面对的局面并非个例。



周成建
(本报资料照片)

回归:美邦代理商礼物 是一台老式缝纫机模型

在美邦上海总部工作了四年多的阿华(化名),见证了企业这几年逐渐“不如意”的过程。

阿华是湖北人,目前在公司总部负责后勤工作。发布会当天,阿华要招待近百位媒体人就餐。阿华有些感慨,“在我印象中,这里同时来这么多记者,从来没有过。”

媒体就餐的地点是美邦上海总部的“老食堂”。阿华说,这里已被“闲置”了近一年,“最多有些代理商一起来开会,会后大家到这边聚餐。一年也就没几次。”

发布会上,周成建并不掩盖美邦如今的状况。他说:“今天,是美邦最差的时候,因为业绩不好。”但他也不忘鼓劲:“同时,也是美邦最好的时候。再难,我和我的团队都要坚守目标,坚持做好服装零售品牌商。”

如今周成建的口头禅是:“唤醒自己”。在当天的发会上,钱晚记者听到周成建不下5次说这句话。

所谓的“唤醒自己”,周成建解释,就是把昨天的经验唤醒,“我们决定,要回归初心,回归主业,回到消费者的真正需求上来,做好产品,做好体验。”

发布会上,还来了一大批美邦的代理商。会后,周成建给每人送了一个小纪念品:是一台长约10厘米的老式缝纫机模型。或许,他想表达的,正是“唤醒”和“回归”。

代言人:从一个变成五个 正在寻找下一个“周杰伦”

对于服装商而言,变革的重要一步,或许就是重新选择代言人。在很多人看来,曾经美邦最大的卖点之一,就是找了周杰伦代言。然而,当年追随着周杰伦成长起来的粉丝们好多已过而立之年,不再是美特斯邦威的主要客群。

在过去的一年,周成建走访了很多城市,对年轻人这一目标消费群体,尤其是90后、95后、00后的消费心理进行了深入研究。

美邦在此次品牌升级中,最为重要的,就是将品牌从单一休闲风格升级为五大独立风格,覆盖休闲、潮流、街头、极简、森系等不同路线。同时,美邦同时请了5个人分

别代理:关晓彤、任嘉伦、曾舜晞、钟楚曦、宋威龙。

除了生于1989年的任嘉伦,其他四位全是90后。这五人并非知名艺人,即使其中名气最大的关晓彤,年仅20岁,也仅仅凭借去年的某部爱情剧,才开始受到广泛关注。

有人说,启用年轻偶像是接近美邦25~35岁主要客户群最有效的方法之一。或许,美邦更是希望以此找到属于他们的下一个“周杰伦”。

除此以外,周成建还表示,美邦另一个大胆的战略探索是重新回归零售,聚焦线下。

“美特斯邦威今天面对的挑战是因为网购引起的吗?不是的,是因为没有与时俱进。”周成建坦言仍然看好实体零售,会进一步加快速度去推进线下渠道的布局。

“今年年初,我自己定下一个目标:年内走访动车、机场能到达的所有市场,以消费者的视角去了解当地市场的需求,深度挖掘存量市场的空间。”周成建这样说。

意义:转型未带来业绩提升 要发力线下新零售

眼下,服装行业的整体复苏并未到来,在大多数品牌选择“蛰伏”抑或跨界多元化的同时,美邦的这一转变颇受关注。

钱江晚报记者了解到,过去几年,美邦曾先后推出了邦购、有范等互联网平台,并在O2O、云门店、大数据应用等方面积极布局,但这些转型举措,没有带来业绩提升。

“别人常常问我,曾经在中国市场叱咤风云的美邦,为什么今天与某品牌的差距这么大?”在周成建看来,通过提供多元化生活方式的选择、一站式购物体验,美邦品牌仍然存在超越某些品牌的机会。

周成建认为,美邦全国各地近4000家零售终端,总面积超100万平方米,数字还在不断增加,存量价值挖掘空间还非常大。同时,通过前几年的大力投入,美邦在线上线下已经打通形成了完整的互联网化消费者购物体验。未来会继续调整渠道布局,不仅在一二线城市,更会在三四五线城市,逐步推进向各类购物中心等新兴零售渠道转移。“通过挖潜,美邦存量店铺的利用空间得到30%~50%的提升,预计今年将为存量店铺带来20%~30%的业绩增长。”

新闻+

保持足够的耐心 美邦会扭转劣势

2008年8月,美邦服饰在深交所挂牌上市。周成建以170亿元财富成为中国服装界的首富。此后三年,美邦服饰的业绩以每年两位数的趋势上涨。

2012年,美邦服饰上市后第一次业绩出现“滑铁卢”式下跌;2015年,美邦服饰净利润亏损4.32亿元,同比大跌396%。虽然2016年财报显示其扭亏为盈,但盈利模式实则为出售子公司——上海美特斯邦威企业发展有限公司,5亿多元的收入,暂时让美邦服饰缓了一口气。

好景不长,今年一季度,美邦服饰收入和净利润再次下降,公司一季度实现营业收入16.74亿元,同比下降12.89%,净利润2893.5万元,较上年同期下降43.68%。同时美邦服饰预计今年上半年亏损6000万元。截至2017年3月末,美邦服饰资产负债率高达43.94%。

库存压力也让美邦服饰的转型“雪上加霜”。根据公告内容显示,美邦服饰自2016年以来资产规模持续下降,存货规模较大且货品的周转效率较低,受此影响美邦服饰主营业务盈利能力仍较弱,目前扣除投资收益的利润总额仍为亏损。

面对这样,周成建在发布会后的记者群访中一再强调:不要着急,饭是一口一口吃的,这个行业是需要足够的耐心,相信美邦服饰会将劣势极力扭转。

杭州东骅康复医院
省、市医保及一卡通,离休干部定点医院
电话:0571-88195999
地址:杭州市拱墅区康桥路8号