

转型中的四季青,有人做起中高档服饰 有人把兴趣当做事业,专注原创设计

本报记者 吴崇远 见习记者 杨一凡 通讯员 郭佳毅 戴红

川流不息的人群,奔忙的脚步。从全国各地而来的客商游走在四季青,大包袱小行李中,包藏着他们对生意的渴望和时尚的散播。

提起四季青,或许大部分杭州人的第一反应就会想到“买衣服”。沿着杭海路清江路口一直向东,在这条长达1.6公里长的路段上,遍布着十八家专业的服装批发市场。

发展二十多年来,四季青早已走出杭州,闻名全国,与广州的白马、武汉的汉正街、沈阳的五爱等专业服装批发市场齐名。

在四季青,一个个繁忙的档口中客户盈门;每一个在四季青的创业者,怀揣着对于美好生活的向往,在这里扎根,在这里成长,在这里成就着梦想。

一群实干执着的人,一个创业的舞台,一个个闪耀的梦想。在四季青,创业者的梦想、行业的愿景与杭州这座城市一起成长,也把江干区这片属于服装和流行的区域点亮,成为执全国服装批发的牛耳者。

眼下的四季青,也正经受着互联网浪潮的冲击。这里的每一位经营着,都绞尽脑汁,发掘创新独特的经营方式,努力争取在激烈的竞争中早一点上岸。



定期出国学习时尚取经 他在四季青走起了中高档路线

37岁的蒋长军和妻子在四季青经营了三家档口。这三家店分工各不相同:有的店面主营相对价廉物美的服装,也有走年轻快时尚路线的店面,还有一家,面向大客户,主营中高档服饰批发,走起最前沿最高端的路线。

或许在不少人的眼中,到服装批发市场里买衣服,图的就是“便宜、样式多”。那在这里经营上千元的中高档服饰,会有市场吗?

2001年,蒋长军从老家来到杭州。先在武林路上的服装店工作过一段时间,凭借对时尚的热爱,几年后他和妻子一起在龙翔桥的工联商厦开了店,2008年,夫妻俩把服装店开进了常青休闲女装市场。每天凌晨三点半起床工作,直到下午市场关门收工,累并快乐着。

前几年,面对同一市场中数千家同行的竞争,蒋长军发现,市场中出售的服装同质化现象太重,“一般一件新品出来不到一周,仿版也就出现了,商家拼完款式拼价格,竞争之下,服装用料也会发生改变,质量也就发生变化。”

蒋长军决定重新调整自己的战略定位。“要在无数同行中脱颖而出,除了要靠自己不断创新,也要紧跟时尚潮流,时刻站在顾客的角度看问题。”他们经过摸索调查,发现了顾客的消费方式正发生着改变。“以前大家购买衣服,价格和款式可能是主导因素,如今随着人们生活水平不断提升,我们发现大家更看重服装的质量,而一批年轻的‘00后’消费者则喜欢衣服能穿出个性。”

蒋长军和妻子发现,之前市场里做羊绒大衣的商户不多,还定期前往日本、韩国学习,甚至前住意大利参加米兰时装周,了解最新时尚信息。不断取经后,他们最终决定开一家中高端的服装档口,专做羊绒大衣。“我们常常向来店里进货的采购商询问哪些衣服好卖,他们经常告诉我们,如今价格贵、质量好的服装,销量却相对要好,像今年我们出售的羊绒大衣,也要一两千元一件,然而销量却不低,一些大客户一次就批发数十万元,而且我们也正逐渐形成了一批稳定的客户,试水中高端市场带给我们的效果还是非常不错的。”

对未来的规划,蒋长军和妻子的心中也非常明确:还是以中高端路线为主,保证服装品质,甚至将服装结合首饰,打造一座精品店。

在蒋长军看来,“做服装生意,要有环保意识和社会责任感”。以前的四季青,在大家眼里,都是低端、走量的,这样的衣服也确实由于做工会有一些化学残留;现在,做中高端服装,不仅能够防止产品的同质化,让业绩提升,同时注重高品质,对于顾客也是一种责任的体现,买到放心的、有品位的服装。在未来,他们希望通过不断的创新,能够成为世界一流的原创女装。

在蒋长军夫妇的生意中,他们也感受到了中国制造的强大实力,以往都要到韩国等去学习、采购,现在他们甚至有了韩国客户来订购服装。整个中国服装产业的生态的优化,在他们的眼中清晰可见,也让他们对未来充满了信心。

兴趣当做事业 她经营的档口“抵得过十家”



也不是所有人都希望扩大店铺面积,华爱芳也许就是其中之一。

常青休闲女装市场四楼的“前沿”品牌店内人声鼎沸,来往选购服装的顾客络绎不绝,一旁的华爱芳正亲自帮顾客挑选衣服,忙得不可开交。

提起华爱芳的名字,或许还有人不认识,但说起“小白兔”,可谓无人不知。被誉为常青休闲女装市场的“领军人物”的她,靠着一间“前沿”店,业绩往往就能抵得过别人十家。

华爱芳20多岁就来杭州了,从浙江衢州山村走出来的她,在杭州打拼已经有20年了。

一开始,她在常青休闲女装市场二楼租了一个6平方米的档口。对于美和时尚的追求,让华爱芳乐在其中,“我热爱服装,家里也有很多衣服,当自己经营着服装店的时候,最大的乐趣就是新款上市的时候,我总是能第一时间穿上新的衣服”。

经营一年不到,她觉得地方太拥挤了,货都摆不下。“有很多我觉得很漂亮,想展示给顾客的衣服,因为店面太小没法摆出来,这太遗憾了。”因此,华爱芳就又改租了一间35平方米的档口。过了几年,还是觉得陈列的地方不够大,最后她在四楼租下了一间100多平方米的铺面,虽然不是最大的,但是华爱芳的到来,却给整个四楼的气氛带来了大改变。“喜欢美的东西,能把美的衣服批发给别人就很开心,看到别人穿上美的衣服我就会很快乐,心中的想法就是那么简单。”

把兴趣当做事业,她全身心地投入到经营中。每一位顾客衣服怎么搭配最漂亮,每件衣服分别适合什么人群,华爱芳都会亲力亲为,因此每一天的节奏都非常忙碌。“一般我们每天的高峰期是凌晨五点到早上八点,所以以前凌晨三四点我就要起床来店里,和进货的客户一起挑选衣服打包,研究搭配选择,晚上七八点回到家才能抽出一点时间陪陪孩子们,再跟公公婆婆一起聊聊天,晚上十二点能睡觉就算早了。”

即使这样忙碌,华爱芳依旧快乐。“四季青是一个激情洋溢的地方,一点积极性都没有的人,走进四季青,看到那么多人都在为自己的梦想生活忙碌,我认为他都会想去做点什么,这是一种‘四季青’精神。”

专注原创设计

四季青人不仅敢打敢拼,还敢于不断断新,专注原创。

曾几何时,人们眼中的四季青就是一个聚集各地服装的批发销售市场。大多数的商铺在做着从工厂进货

直接销售的传统运营模式。而在新时期下,四季青中的原创服装渐渐多了起来,也有越来越多的年轻设计师们来到四季青,献出自己的才华能力。

赵永梅是意法服饰城中一家品牌服装店的设计总监。在四季青打拼十多年,和这座服装市场一起成长,见证了杭产原创女装的发展。“我最初并不是学设计出身,但因为对服装特别喜爱,就选择从事设计工作。”赵永梅说,原创服装都是经历了摸索阶段,对面料的了解,对板式的模仿,一步步过来。“以前我们经常到市场里去逛,但不仅仅是看哪件衣服漂亮,而是不停地思考,为什么这件衣服要用这些面料?换其他的会不会更好?而等到了一定的阶段,你会把心中的想法付诸实践,设计出你自己的原创服装。”

但有时候,设计师的一腔热情往往会不经意被泼了冷水。“有一次,我们花费很大的人力和时间,设计出一款新式服装,我们自认为市场销量应该不错,然而现实却反映平平。”赵永梅说,亲手设计的产品反响不好,大家都很郁闷,“但这问题肯定是出在我们身上,只能回去反省,看看我们的理念思路是否正确,客户的认可度是如何,找出问题,不断修改。”

如今,赵永梅所在的服装品牌已经拥有了自己的设计团队,自己的生产加工工厂,还有专业销售团队。

在四季青,像赵永梅这样的杭产原创女装已经越来越多,各个服装市场也越来越重视原创产品的引进。像意法服饰城就成立了设计师协会,并成立版权备案室,对原创服装产品版权加以保护。这个举措在全国专业市场中也是创新,更引起了全国专业市场同行的关注和学习。而在刚刚过去的“双十一”中,意法服饰城的服装出货量就比同期增长了三成多,其中就有不少商户拥有自己的原创服装,有的商户甚至在一天内就赚到了一年的租金。

在杭派女装商会会长吴文宏的眼里,如今的四季青已经不再是以往的“工厂生产什么,我们卖什么”的“二道贩子”,而是一个综合的学习平台。“有的人问我,四季青这样的服装市场,今后会不会被淘汰,我认为不会,这里朝气蓬勃,以年轻人为主,在这里可以学习到贸易技能,还可以将服装设计付诸实践,只要质量有保障,价格有竞争力,相信老百姓还是会喜欢它的。”

吴文宏认为,今后的四季青服装街区将是一个杭州的时尚之地。以专业化的服装设计、展示销售为主,结合新品服装发布、设计师交流、线上线下的大型服装交易平台等,拥有一条完整的服装产业链。

当然,实现这样的愿景,还需要在交通疏导、物流运输、服务配套以及市场消防安全等方面进行提升改造,四季青人已经做好了准备,四季青的蜕变之路正在路上。

