

# 戴着口罩也要涂上口红的老板娘们 最危急时刻也要奉献爱心的设计师们 一连多日彻夜加班也要确保安全开业的管理员们—— 复工的四季青商圈 一双眼传递一份信心

“我们都准备好了。”在四年才出现一次的2月29日，杭海路四季青商圈各大市场的公众号不约而同地发出了这样的口号。

在等待了足足25天之后，2020年的三月第一天，杭海路四季青商圈各大市场正式重新营业，这比原定的正月十一（2月4日）的开业时间，推迟了将近一个月。

虽然她迟到，却并没有错过一年中最好的季节。受新冠肺炎疫情影响，“中国服装第一街”被迫推迟开业时间，而作为国内最大的服装集散地之一，这里的一举一动实则牵动着整个华东乃至全国服装产业的神经，甚至也直接影响上下游产业链企业的复工复产。如今，她终于还是营业了。

事实上，这艘服装巨轮的重新起航，背后凝聚着后方的努力，更展现着当地政府部门、各大市场以及所有经销户的速度与温度。现在，就和我们一同跟随她，探访隐藏在背后的那份答案。

“中国服装第一街”称号由中国商业联合会商品交易市场专业委员会授予。

## 市场重新营业首日是“美美哒” 老板娘戴上口罩也要涂上口红

3月1日早上9点不到，下了一整夜的雨逐渐停了下来，沉寂多日的意法服饰城开始热闹起来。

整个服饰城原本8个大门，当天开辟出了6条通道，人员进入的条件完全按照统一标准执行：需要出示《杭州健康码》的绿码、实名登记、准入证，以及现场测温合格。

家住滨江的经销户黄女士早上7点多就出门了，在市场做了七八年生意的她，第一次在春节期间休息了这么多天。“整个春节，几乎没有化过妆，今天特地起了个大早，把自己脸好好打造了一番。”黄女士笑着告诉我们，即使戴着口罩，她也特地涂了今年最流行的哑光暖橘色口红，“等了一整个冬天，终于迎来重新开业，要给自己一个美美的心情。”

黄女士说，她对于市场的疫情防控，一点也不担心，“市场有专门的工作人员负责消杀，角角落落都涉及到了。”

笔者了解到，黄女士在杭海路四季青商圈的专业市场做了十多年生意，主打韩式女装，跑量的同时更注重设计潮流感，“我们生意一年比一年好，现在赚几百万还是有的。”她说，第一次碰上这样的疫情，损失还是蛮大，年前备好的近两万件春款新装全部压进了仓库。“市场不能开门，生意肯定有影响，每天只能在家里干着急……”

不过，从2月15日左右，黄女士也开始转变了生意模式，她说，过去几天里，通过直播卖货等方式，让货品进行网上销售，几天下来，已经卖掉六七千件。“还有我们的女装网和货捕头小程序，通过网上代发，一起度过最为艰难的时期。”

笔者和黄女士聊着时，旁边的经销户金女士也凑了上来，她说，自己算整个服饰城最老一批的经销商，“17年前的非典，我们当时在街上几乎看不到人，但最终没有阻止服装行业前行的步伐，相信这次的疫情同样可以很快过去。”

据悉，目前整个杭海路四季青商圈，包括意法服饰城、中纺中心服装城、常青休闲女装市场、杭派精品服装市场、四季青精品女装市场、中洲精品女装城、佳宝童装、精品童装等各大市场除了允许批发商进出，部分零售也开始热闹起来，一边防疫，一边复产复工成为杭海路四季青各大市场人的共同目标。

## 各部门齐心协力为这条街努力 除了规范、互助，还有四季青人的爱心

杭海路四季青商圈各大市场的复工，特别是有序复工，离不开各层面的努力。近日，中国服装第一街综合服务中心常务副主任白朝东接受笔者访问时表示，早在重新开业之



前，市场就成立了专门班子，以“1+2+1”模式，由1名联系领导、2名机关工作人员和1个市场防疫专班组队，专项指导联系市场做好复工开业防疫准备工作。

我们注意到，在各大市场复工复产以后，街道、综合服务中心等相关责任部门还为市场配备了一系列措施。比如，要求市场每位经销户签订《市场经营户新型冠状病毒疫情防控承诺书》，排除每个摊位每一个潜在的危险。此外，在复工复产后，各经营户按照规定，还要做好所有经营人员的每天2个口罩的7天储备量，并做到营业时间戴口罩。

白朝东告诉笔者，从2月的最后几天开始，他们的工作人员几乎天天工作15个小时以上，“为了确保市场尽快重新开业，我们做好每一个细节，为的就是让各大市场尽快走出沉寂，迎来新的生机。”

其实，为了3月1日四季青商圈的全面复工，在杭海路的各大市场早就开始谋划准备起来。2月28日一大早，10辆载有意法商业集团旗下各市场以及中国服装第一街商户、营业员、拉包工、卸货车辆驾驶员、物流快递等服装行业从业人员的“意法暖心专车”从河南永城市出发，在当晚8点多抵达杭州意法原创女装大厦。

河南永城市是外出务工大省，因疫情带来的交通停滞，导致很多满足返杭复工条件的从业人员返岗受阻。这是“意法暖心专车”继江西上饶后，再次接送外省从业人员返杭返岗的暖心之行。

次日，“意法暖心专车”再次从河南永城市出发，于3月1日接送第二批河南籍服装从业人员返杭返岗。意法集团这份暖暖的心意，也为市场人员复工复产鼓足了干劲，加快了街区复苏的脚步。

意法集团副总裁郭福荣表示，争取时间，线下交易被按下了暂停键后，我们就意识到了事态的严重性。”如何除了自救以外，他们还帮助对接武汉等地，为他们捐款捐物。比如，在意法服饰城有一个设计师协会，早在2月初，协会用了一天的时间迅速成立了一个共享群，有全国服装产业300多位人士共同参与，一起探讨面对这突如其来的“黑天鹅”，同时，也为武汉等地区的市场和医院筹措并捐出了防护服、手套、口罩等防疫用品。

除了驰援疫情严重的地区，杭海路四季青商圈的各大市场也不断通过创新销售的模式进行自救。

早在2010年5月，作为线上销售的先行者，杭州女装网平台已经尝试将传统实体批发市场搬到网上。目前，女装网将大部分实体档口转化为电商档口。在疫情期间，他们

通过网上分类销售等模式，不仅吸引档口商家入驻，更服务商家，通过无接触的方式，帮助商家完成商品信息、上款、客服、线上营销等环节。据介绍，杭州女装网在疫情期间为商户实现了相当数量的线上销售额。

## 经历风浪后的杭海路四季青人 从一双眼睛读出一份信心

3月复工的杭海路四季青商圈，有人说，是终于迎来了春天的那种感觉。在走访中，笔者发现，刚刚重新营业的市场，暂时不再有了叫卖声，而原本在摊位上随处可见的直播秀，也暂时转战到了幕后。

不过，和一位老摊主聊天的时候，尽管戴着口罩，我们看不出她太多的表情，但那双眼睛，依然带着微笑，依然向我们展现着四季青最神奇的地方。

那是在这里的大部分商户都有的气质，他们在市场里摸爬滚打很多年，“我们如今赚到了钱，但谁又能说自己从来没赔过钱呢？”这位老摊主说，面对困难、失败，他们总有办法让自己随机应变，总有办法可以尽快适应，“这就是这条街最闪亮的地方。”

这位老摊主告诉笔者，她切身经历并看到了杭海路四季青商圈的各大市场在一代又一代服装生意人的精心耕耘下，变得名声大噪，成为享誉全国服饰批发界的一块金字招牌。如今，新老商户们依然用自己的方式开启着新一年的愿景。“我们早在两年前就开始了直播生意，今年自新冠肺炎疫情以来，我们借助之前积累的资源，把线上直播做得更好了。”

“和最难的时候比起来，我觉得这次新冠疫情带来的影响和困难会很快过去。”郭福荣说，如今，他们看到疫情在逐渐消退的过程中，市场已经重新焕发了新的活力，“这也是我们经过岁月洗礼后，不断沉积下来的宝贵财富。”在郭福荣看来，如今的市场上的各个门店已经逐渐恢复起来，他们为之后实体店的全面复工正蓄势待发。

据悉，目前杭海路四季青商圈在疫情没有完全消除之前，经营户会另辟销售模式，一旦疫情稳定下来，他们会依然坚守在实体店中，“因为多年的实体门店才是我们最为主要的阵地，只有在这里，你才能感受到三十年四季青的真正魅力所在。”一位摊主告诉笔者。

在几天的走访中，笔者深深感触到，在每个老杭海路四季青人的心中，都藏着一份希望，这份希望坚定地告诉每一个人，困难是暂时的，在三十年不断创业的岁月中，防疫终将成为沧海一粟，而不忘初心、自力更生、迎难而上的所有杭海路四季青人，终将秉承这份精神，朝着更潮、更新的市场，跨步向前。