

快时尚们转攻线上 杭州商圈服装体验店越开越多

逛服装店不再是比折扣,专业定制、电子衣橱等新玩法吸引你打卡

本报记者 马焱

上个周末,好久没有去商场逛街的吕小姐去杭州湖滨商圈走了走。“逛到平海路上的H&M和Zara时,我还是有些吃惊。”吕小姐说,店内以及橱窗里随处可见的大的“SALE”让人忍不住想要走进去看看,“几十块的T恤,百来块的牛仔裤、裙子看着超诱人,我觉得我能买上一大堆。但仔细逛了之后却觉得,挑不出东西。”

从2007年末,Zara在当时的国大百货开出杭州第一家门店开始,H&M、优衣库、GAP、Forever 21等众多快时尚品牌一度成为年轻消费者追捧的对象。但近两年,随着人们消费习惯的改变,全球范围内快时尚们风光不再。仅在杭州,就有不少品牌撤并门店,Forever 21更是在2018年末关闭了位于东坡路与平海路交叉口的整栋楼门店后不久,宣布退出中国市场。

今年以来,受到全球疫情的影响,快时尚们的日子更是不好过。曾经占据杭州各大商场黄金楼层与位置的它们,正在积极上线找出路。与此同时,一批强调线下体验的门店,正在通过出其不意的角度,抓住年轻消费者的心。



在NIKE KICKS LOUNGE,你可以定制一件有杭州元素的T恤

门店多库存重成最大包袱

自疫情暴发以来,快时尚们有点焦头烂额。今年3月中旬,Zara母公司Inditex集团宣布关闭全球一半以上的门店,表示新冠疫情对集团的业务产生了重大的影响;H&M相关数据显示,由于疫情期间关闭了全球近七成门店,3月份的整体销售额下降了46%;优衣库预计,今年整年的销售额将下降8.8%……

Inditex此前公布的2020财年第一季度财务数据显示,截至今年4月30日,公司有史以来第一次出现亏损,净销售33亿欧元,同比下跌44%。去年年底,Zara关闭了武汉所有门店,此前还关闭了北京的2家门店。

无独有偶,6月26日,H&M公布了本财

年第二季度和上半财年关键财务数据。H&M上半财年的亏损超过了分析师预期,截至5月31日,净销售额同比下降23%,预计第三季度将继续降价促销。有消息称,H&M计划今年将在全球范围内关闭约170家门店,开设约130家门店,也就是净减少约40家门店。

低廉的价格、快速更新的时装款式,这在早几年都是快时尚风靡全球的重要原因。而现在,人们消费习惯的改变、年轻人更青睐个性化品牌等因素,使得快时尚曾经的优势变成了拖累,同时,门店多、库存多带来的压力也越来越大。

的前9个月内的销售额同比上涨7.5%至198亿欧元,净利润大涨12%至27.2亿欧元,其中第三季度的利润大涨14%至12亿欧元。就在前不久,Inditex还发布了“2022战略更新”,包括三大关键战略领域:数字化、线上线下商店整合、可持续。它还宣布,将投资27亿欧元研发一项新技术,方便顾客追踪自己想要的商品,打破网上购物和实体店购物的界限。Inditex预计,到2022年,线上销售额占比将超过总销售额的25%。

同样,优衣库与母公司迅销集团旗下另一品牌GU共同推出了一款APP“StyleHint”。据介绍,用户可以在APP内上传喜欢的穿搭图片,系统会自动识别与图中款式相近的相关服饰进行推荐,方便直接购买。

线下门店 放出体验性大招

曾经是线下门店的“扛把子”的快时尚们纷纷上线求生的同时,不少线下门店也正在悄悄变脸。除了售卖商品,它们会比以往任何时候都更强调个性化服务,以及独特的线下体验。

位于杭州武林银泰的NIKE KICKS LOUNGE今年5月底开业,开业当天一早就有很多人排队,为了买3款限量发售的运动鞋。如果说,时不时推出限量发售的运动鞋是满足了球鞋爱好者们的收藏欲,那么门店独有的T恤定制服务,则是为了方便粉丝打卡。NIKE将苏堤、“武林”字样、六和塔等具有杭州特点的元素进行二次创作,形成一系列全新图案。你可以把这些杭州元素定制到T恤上,要知道,这样的定制T恤只有这里有。

据介绍,KICKS LOUNGE又叫球鞋疯会,它诞生于2008年,早期作为NIKE的品牌活动,许多NBA球星访华都会参与其中。后来NIKE将其打造成一个以球鞋为主的潮流体验店。与其说,这是一家买运动鞋的店,倒不如说这里是爱鞋者的俱乐部。

在杭州来福士3楼,有一家名叫DressEase悦衣的服装店,开业不久就吸引了很多年轻人前去打卡。记者在现场看到,这家店乍一看不像是服装店,没有大量的服装陈列,却有着像手机门店里那样的长条桌子,上面还摆放着一台台pad。消费者可以在pad上挑选自己喜欢的衣服,放入“衣橱”。确认后,输入自己的手机号码。店员会在仓库将消费者选好的衣服熨烫整齐后,通过活动的挂衣架直接放入试衣间,再用手机短信的方式通知消费者去几号试衣间试穿。试衣间里还准备了高跟鞋、平底鞋、运动鞋等多双鞋子,方便穿搭。如果想要添加衣物,试衣间的墙上也有一台pad可以操作。最后,拿着喜欢的衣服结账就可以了。

“就好像是把网购和实体店购物结合起来,不用去衣架上一件件挑衣服,但又可以亲身试穿,很方便。”一位正在pad上选衣服的女孩子这样说,“要是款式再多一点就更好了。”

这样看来,除了独特的商品,别无仅有的服务和体验,也是让线下门店变得难以取代的要素之一。



DressEase悦衣店内的pad用来选衣



扫一扫
了解身边
财经大小事