

在疫情“大考”下蝶变,在奋力拼搏中创新

杭海路四季青的半年报,口罩下更显活力

杭海路,四季青商圈,七月。

绵延的雨季让这个大夏天有些清冷,但并不能阻挡来自全国各地的人们在这条“中国服装第一街”上的繁忙。

妆容精致的女孩,带着装满衣物的大号塑料袋四处穿行;拉包的师傅们手脚依旧娴熟;代发公司或快递员开着运输货车前来,装载上大包小包的货物后匆匆离去……除了戴在脸上的口罩以及门口拿着体温计的保安,疫情似乎已经与这里没有瓜葛。

作为国内最大的服装集散地之一,杭海路四季青商圈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。但和往年动辄日流量10万人次的庞大规模相比,重新启动的杭海路四季青,依然显得有些冷清。

这份貌似冷清的背后,隐藏着却是另一种火热的商业氛围。

一手抓安全,一手抓经营 复工复产后变得更有活力

“基本不愁卖。”黄女士的回答简单直接。

黄女士在中洲精品女装城2楼经营一家名为“天后”的服装店。这几天,黄女士有些“清闲”,店里来客并不多,于是黄女士干脆叫来了店员和自己的小伙伴,戴着口罩一起清理夏装库存。

但实体店面的清闲,并不等于生意的清谈。

黄女士店里的衣服以一些韩式的品牌为主,也包括同品牌的首饰、包包等,以往黄女士是隔三差五就要飞去韩国拿货的,但今年因为疫情的关系,黄女士基本没有离开过杭州。

“后来我们尝试改了方式,由韩国那边的买手直接发货过来。四五月份以来,我们的销售量逐渐恢复,每次店里新货到,线上线下都是一群客户围抢。”黄女士坦言,对她来说,更重要的还是市场的安全不能出问题,“这里就相当于自己的根据地,相比之下,进货渠道遇到问题还是小事,但根据地出问题了,影响就比较大。”

黄女士表示,商家们早已有序复工,市场方面的销售额节节攀升,虽然线下实体的繁茂情况,还不像以往如此人声鼎沸,但销售额已基本恢复到疫情前的火爆。

也不止中洲精品女装城,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、佳宝童装、精品童装等各大市场,都已从夏装开始走上了正轨,并逐渐热闹起来。

“杭海路四季青各大市场于今年3月1日安全复工,给商户们快速恢复生产和销售带来很大的优势。”黄女士说道,“早一日复工,早一日摆脱疫情影响,对于商户们来说这是最重要的。”

“杭海路四季青市场在疫情最为严重时,就成立了专班,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。”中国服装第一街综合服务中心常务副主任白朝东表示,整个疫情防控期间,杭海路四季青两条战线稳步推进,一手抓防控,一手抓安全,盯紧安全隐患排查整治,严格落实安全防控措施,为打赢疫情防控阻击战创造良好安全环境。

严防疫情中,市场方面还针对特殊环境下的各重要单位进行安全、消防的检查,针对检查出的问题,检查组当场进行了指正并给予整改意见,责令负责人及时整改落实。

在积极拓展销售和渠道上,市场方面也是主动介入,和商户携手共进。意法集团副总裁郭福荣表示,6月中旬,意法商业集团创办了一场“云探亲”,打破时间与空间的限制,让全国50余家服装市场集群的专业市场与他们进行了一场“云端”交流。



与此同时,在8月8日,还将启幕第十届意法采购交流会暨羽绒·欧货开馆盛典活动,以拓宽市场行业合作交流的往来渠道,与时尚各界共鉴潮势,探索产业发展趋势。“这也是意法与全国市场集群、时尚各界的互联互通,建立更高行业标准之举。”郭福荣说,疫情之后,市场将追求与行业更大程度的共振,加深行业联动效应,加快行业创新发展。

“眼下,一边继续防疫、加强安全生产,一边把秋装销售作为今年全新的开始,把落后的脚步重新赶上去,成为了2020年杭海路四季青各大市场人的共同目标。”市场相关负责人说。

依然不断追求新款服饰 口罩下的她们仍无比美丽

年过不惑的侯中正正在常青市场开了一家名为“QNC”的服装店,主打欧式女装,特别适合年龄30+的“乘风破浪的姐姐们”。

侯中正正在四季青市场已经打拼了20多年。但有时候,资历并不表示你不会经历“第一次”——当疫情来临之际,毫无准备的侯中正陷入了绝境。

“早已准备好的春装遭遇到了退货潮,紧接着夏装也面临减产。”如今的侯中正说起当时的自己,语气有些唏嘘和庆幸。过去的这几个月,可能是侯中正近十年来最难熬的日子,一度被烦躁和绝望情绪捆住的他,有过迷茫,甚至在久经的生意场上不知如何应对。

“但最终,我们很快冷静了下来,结合多年经验判断、分析,以及在市场管理方的领导下,我们和其他商户一起抱团取暖,携手合作,最终走出了困境。”侯中正说。

“坏日子终将过去,经历了多年的风雨,最后总能在危急时刻让自己先冷静下来。”侯中正说,他算得上是比较早的一批杭海路四季青商户,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。

从三四月份开始,侯中正的服装店就开始让店员分批上班,“大概过了半个月,疫情逐渐得到了控制,而分批上班的店员相比之下明显少了士气,我一咬牙,就让店员全部到岗上班。”

侯中正说,现在服装店早已开始准备秋装,“我们依然不断追求款式创新,新款数量适当做一些调整。”转眼半年过去,“QNC”跟市场上的大部分服装店一样,恢复了往日的热闹景象。

几天前,店里在经历了一场夏装促销后,迎来了一个难得的假期,“我给十几个店员集体放了个假,让他们带着家人、跟着朋友到附近的好山好水去走走。”侯中正说,即将到来的秋装上市,或许是今年市场重振的真正开始。

放假前一天,侯中正召集了所有店员到店里聚餐。结束前,她们开心地涌向外面,拍下了一张珍贵的照片。“即使很多人都戴着口罩,都依然能从照片中看出她们笑得无比灿烂。”

“和最难的时候比起来,这次新冠疫情带来的影响已经过去了一大半。”他说,如今,自己看到疫

情在逐渐消退的过程中,市场已经重新焕发了新的活力,“这也是我们每个经过岁月洗礼后,不断沉积下来的宝贵财富。”在侯中正看来,如今的他们正在为之后实体店的全面爆发积攒能量。

在走访中,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30年不断创业的岁月中,几个月的疫情终将成为沧海一粟,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。

市场不断追求数字化 包容的模式让她愈久弥新

疫情带来的不止是磨砺,也在催促着数字化的全面革新之路。

如今,在杭海路四季青商圈的各大市场,进入市场前需要测温 and 扫码。

扫码?没错,只要扫一扫,就能兼备市场对个体的促销功能。扫码之后关注的公众号,还会定时推送商场的活动和优惠信息。

在杭海路四季青商圈的几个新开大楼中,除了“招女工”“招穿版模特”外,还有很多店家贴出了“欢迎直播”的字样。

一位知情人士说,在杭海路四季青商圈,给市场带货的主播已有数千名,其中有一部分人坚信,自己可以成为下一个薇娅或李佳琦。

“宝宝们,我身上这款是绿色的,这款还有红色的。”当弹幕中的“宝宝”们提出换款时,佳佳(化名)二话不说,一边火速试穿,一边介绍着衣服的面料、颜色、上身感觉。

20岁出头的佳佳踮着脚,对着一台架着的、方便主播实时看评论的手机,脚踩在一堆没拆包装的衣服缝隙中间。直播间,也是档口,几十平米,有时一半会开辟为直播室,而另一半则堆满了上千款的样品。

在上个月的“618”购物节的直播中,不少年轻的主播每天都要忙碌十五六个小时,往往刚完成一场6-8小时的直播,简单吃几口就要推到一边,开始选款拍照。

杭海路四季青并不反对新事物在这里诞生、发展,乃至繁盛,市场负责人说:“因为有容乃大,才让杭海路四季青走过30多年,经久不衰。”

从以往每天凌晨的忙碌,到如今中午时分是市场最繁忙的时段,日复一日。一些穿版模特午饭前后开始忙碌地工作起来。“平均几分钟便换一件衣服,每天要换上200件左右。”

与此同时,线下的销售也逐渐恢复,很多熟悉的商家,通过微信朋友圈也能直接拿货。新事物与传统模式在这里交织,一个几十平米的档口内,一个主播对着手机屏幕露出甜甜的笑,而店里的其他店员正和上门看货的买主挥手告别,她们如出一辙,如同一个个都在暂别久违的老友。

三十余年的杭海路四季青商圈,在这场风雨之后,被映照得更为动人。

“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