

私人定制渐成气候,开启混战模式

线上O2O平台抢滩入驻,线下实体店忙于走秀攒人气

过去量体制衣的裁缝店,随着时代的变迁,逐渐演变成高级的代名词。从最初的袖口绣字、量体选款到如今的一人一个版型,长沙的私人定制行业也在激烈的市场竞争中经历着转型。

6月11日,在私人定制行业已经奋斗了两年多的雷云霓重新设计了自己的私人定制品牌VICHI,放弃了原来婚纱定制业务转而专攻男装定制。

近两年来,长沙服装业私人定制兴起,除了像雷云霓一样的线下私人定制品牌,还迎来了线上下单的O2O平台抢滩入驻。有限的市场范围内,线上和线下谁更有竞争力?

■记者 朱蓉

【现象】西装、婚纱、旗袍都流行私人定制

从婚纱、旗袍到衬衣、西装,长沙的私人定制市场近两年进入快速发展期。

“虽然价格不算便宜,但不少商务场合还是需要一两套拿得出手的西装、衬衣的。”今年三十刚出头的王先生在窑岭附近工作,出于工作场合需要,他已先后定制了两件衬衣和一套西服。他同时告诉记者,身边选择定制衬衣、西装的同事并不在少数。

除了男装,婚纱、旗袍等各个服装品类均有不少私人定制馆涉足。6月12日,记者在长沙鸿铭中心看到,一条并不算长的商业街上就聚集了包括婚纱、西服、旗袍等不同的私人定制馆,多达近十家。在这些店家中,单价从数千元至十余万元的定制服装不在少数。

【竞争】线上O2O平台难敌线下实体店

与线下品牌定制馆“并驾齐驱”的是线上O2O服装定制平台。与装修奢华,配有专业的配饰房、手工坊的线下私定馆不同,O2O线上定制主要讲究方便快捷。

2016年4月,服装定制O2O电商衣邦人首入长沙,采取着装顾问上门量体+工业4.0工厂生产的无门店网络销售模式,为服装私人定制贴上了彼时最流行的O2O电商标签。

据一位在衣邦人订购过一件499元男性衬衣的消费者介绍,通过该品牌微信信号进行量体预约后,便有量体师预约上门服务,“在家即可完成量体、选款式和衣料等步骤,确实方便。”不过,他也

表示,与线下私人定制不同,在选择款式时只能通过量体师提供的平板电脑看图进行,体验感还是略逊一筹。

而一位曾在长沙衣邦人工作过的女性量体师则告诉记者,“公司生意不太好做,挺长时间都没有订单,入职没多久就离职了。”目前,她已离开长沙,也不再从事和服装行业相关的工作。

“私人定制讲究的是独一无二的体验感,这除了款式的独一无二,更重要的是定制这一过程的独一无二。”一位私人定制业内人士认为,在高端私人定制市场上,线下店拥有绝对优势,“这其实和奢侈品销售是同一个道理。”

表示,与线下私人定制不同,在选择款式时只能通过量体师提供的平板电脑看图进行,体验感还是略逊一筹。

而一位曾在长沙衣邦人工作过的女性量体师则告诉记者,“公司生意不太好做,挺长时间都没有订单,入职没多久就离职了。”目前,她已离开长沙,也不再从事和服装行业相关的工作。

“私人定制讲究的是独一无二的体验感,这除了款式的独一无二,更重要的是定制这一过程的独一无二。”一位私人定制业内人士认为,在高端私人定制市场上,线下店拥有绝对优势,“这其实和奢侈品销售是同一个道理。”



星城私人定制主要集中在男士西服、衬衣等品类。

【策略】

打造圈子,引入知名品牌,傍名人效应

或许正因为服装私人定制领域的竞争日趋激烈,也促使长沙不少私人定制从业者开始尝试通过转型升级、业务延伸来脱颖而出,更好地赢得消费者。

刚刚完成VICHI转型升级的雷云霓就主动放弃了曾经涉猎的婚纱定制业务,在她看来,囊括了日常、商务和宴会等各个场合的男装定制相对婚纱而言,拥有更广阔的市场前景。

“私人定制的核心还是制作工艺,所以此次与上海红帮老师傅进行了合作,”她介绍,将原本经营婚纱的二楼打造成为城市会客厅概念,组织如“VICHI之夜”等形式的社交活动,为顾客提供休闲、商务会谈等服务。

经营好一个圈子,似乎不是不少私人定制馆正在努力的一件事情——雷云霓选择了打造“VICHI骑士会”,也有人选择通过大秀、时尚发布等形式来打响品牌在时尚圈、高端消费者之中的知名度。

名人效应与服装私人定制馆之间的影响正在不断发酵。去年以来,如秘境婚纱、WE COUTURE、丹宁定制等品牌相继在星城高端酒店举办了各自品牌的时尚趋势发布会。这些秀场,有的吸引了如玛莎拉蒂等豪车进行冠名赞助,有的则邀请到湖南卫视主持人到场支持。

来自长沙友谊商店的信息显示,长沙行业精英是定制客群的主体,包括私企老板,来自金融业、传媒业的相对高收入人群。而运达美则称高端商务人士是品牌私人定制的主要客源。

“在过去,私人定制的常客是高端商务人士,而现在,为了一些重要场合,如婚礼,越来越多的消费者会选择定制,这是私人定制客群在逐渐扩大的一个现象。”星城私人定制行业一名业内人士表示,目前,长沙私人定制主要集中在男士衬衣、男士西服等品类。

行业动态

中小企业服务对接会16日长沙举行

本报6月12日讯 记者今天从省经济和信息化委员会了解到,我省第三届中小企业服务对接会将于本月16日在长沙融程花园酒店举行。

据了解,对接会现场将设服务对接区、服务竞拍区、需求发布区、服务推介区、创新创业服务和信息化服务展示区,会场面积600平方米。期间将发布2017年度省平台中小企业公共服务产品,邀请行业

大咖举办“融合·互联助力制造强省”高峰论坛。

为帮助我省中小微企业寻找在“中国制造2025”背景下的转型路径和取得新的竞争优势,主办方在全国范围内征集近500家服务机构,并择优选取100家知名机构与全省中小微企业、创新创业者进行精准对接。

■记者 梁兴 实习生 瞿魏娟 顾舒然

长沙新城吾悦广场奠基

松雅湖畔将建成一站式国际生态体验MALL

千亿新城,闪耀星沙!6月10日上午,位于星沙东四路与特立路交会处的长沙新城吾悦广场项目举行盛大奠基仪式,这是中国地产20强、中国体验式商业领军企业——新城控股集团在松雅湖畔投资建设的一站式国际生态体验商业MALL。据悉,长沙新城吾悦广场将于2018年12月盛大开业。

长沙县委副书记、县长张作林出席奠基仪式并宣布项目正式启动,长沙县委常委、常务副县长王国良,长沙县人大常委会副主任彭军其,长沙县副县长黄泽红,长沙县政协副主席郭艳红,新城控股集团总裁陈德力、副总裁汪娟,长沙吾悦房地产开发有限公司总经理汪宏伟等出席仪式,并为项目培土奠基。长沙县各委办局主要领导、工商联代表、银行

业代表、数十家省市主流媒体领导与记者、众多合作单位及特邀嘉宾汇聚,在美丽的松雅湖畔共同见证长沙新城吾悦广场迈出的具有历史性意义的时刻。

新城控股集团副总裁汪娟女士在致辞中表示,长沙新城吾悦广场作为新城控股集团进军湖南的第一个综合体项目,赢得了长沙县委县政府以及社会各界的高度信任和大力支持。新城控股集团把长沙新城吾悦广场项目打造成为具有湖湘文化特色的地标,争取早日精彩开业。

经济信息



记者手记

私人定制的生意经远不止衣服

随着经济的不断发展,穿着的社交功能也开始逐渐凸显出来。

商务谈判不能穿T恤,上讲台不可以穿拖鞋……这些社交礼仪的背后,是针对每个工作领域、每个社会圈层而存在的潜力巨大的服装市场。

私人定制由来已久,但在长沙呈现出雨后春笋般的发展态势尚属首次,这与跻身“新一线城市”的长沙近年来经济不断发展、社会不断进步密切相关。当着装对长沙人的含义已不仅仅是一件简单的衣服,它们背后的生意经就需要从服装本身延展开去,社交、圈子,甚至是消费心理的研判都将成为私人定制馆主们不得不考虑的问题和因素。