

# 浙江毛衫定制行业现状与发展对策研究

袁菁红<sup>1</sup>, 孙淑琴<sup>2</sup>

(1. 杭州职业技术学院 达利女装学院, 浙江 杭州 310018;

2. 宁波旦可韵服饰有限公司, 浙江 宁波 315000)

**摘要:**通过分析浙江毛衫定制行业的现状, 总结毛衫定制行业的模式类别, 包括加盟式、前店后厂式、知名服装品牌旗下的量体定制式和网上定制。提出毛衫定制行业具有成衣零库存零风险、满足具有特殊定制要求的中等消费者的价格及尺寸优势、顾客参与度高等优点; 同国内毛衫行业一样, 定制模式存在设计创新不足以及淡季难以应对的缺点。详细分析毛衫定制行业发展和提升的方法与途径, 包括提升产品设计内涵, 如熟悉纱线性能、精通制作工艺、把握流行创新设计等, 以及从原料选用、夏季款式开发、产品类别扩充着手开发淡季产品。并对目前行业形势下, 浙江省毛衫定制行业前景进行展望, 包括扩大规模、品牌化经营、向高品质高端化发展、提高电脑横机的普及率等。毛衫定制丰富了服装消费方式, 符合行业发展趋势。

**关键词:**毛衫定制; 浙江; 模式; 行业特点; 发展策略; 创新设计

**中图分类号:** TS 186.3

**文献标志码:** C

**文章编号:** 1000-4033(2012)06-0056-04

毛衫作为人们日常穿着不可或缺或的服装类别之一, 其多元化、个性化、时尚化的发展态势深受消费者青睐, 具有广阔的市场前景。但是随着大工业时代标准化经济的发展, 批量生产在降低成本、提高效率的同时也使毛衫款式趋于雷同。当消费者在商场中无法选购到适合自己气质、体型和心理价位的毛衫时, 就会把目光转向设计加工能力较强和信誉良好的毛衫定制店, 这一类消费者不仅要定做适合自己的毛衫, 而且从选择纱线开始, 参与色彩和款式设计, 享受毛衫定制这种特殊服务。可以说, 定制代表了一种新的生活方式, 它丰富了人们的服装消费方式<sup>[1-2]</sup>。

## 1 定制模式

### 1.1 加盟式

加盟具有品牌效应及规模效应的毛衫定制企业, 此类企业自身一般是由家庭作坊式小店起家, 熟悉市场, 能够很好地判断产品的市场性。企业经过多年的积淀, 已经建立起成熟的设计、生产、管理、销售、售后链条。庞大的加盟店运营要求企业每季度的产品开发设计必须走在流行前端, 且需要严格的质量管理体系、成熟的技术、一流熟练员工以及先进的设备、先进的供应链管理和物流配送作保证。例如, 浙江宁波被誉为“毛衫定制行业领头羊”的旦可韵服饰有限公司专业致力于毛衫定制 20 余年, 是

一家通过发展品牌加盟店接订单、为用户量身定制羊绒、羊毛衫的服装加工企业。自营品牌旦可韵在全国拥有 200 多家加盟连锁店, 公司采用先进的专业 ERP 系统软件, 管理科学、生产高效, 为其在业内赚取了较高的定制品牌知名度、号召力和影响力。

对于有意向的加盟者而言, 只需填写加盟申请书, 参加业务培训, 随后进行店址的选择及装修, 就可以开业了, 此种加盟模式风险小、门槛低。专业培训的目的是培养营业员了解毛衫的整体概念, 掌握各种毛衫的量法, 熟悉毛衫制作过程、质量标准、维护技巧, 达到专卖店营业员标准即可。因为最终加

**基金项目:** 浙江省教育厅科研项目(201018246)。

**作者简介:** 袁菁红(1975—), 女, 讲师, 硕士。主要从事针织技术、针织服装教学与研究方面的工作。

盟店是将客户数据信息传递给厂家,由厂家负责制作毛衫并发货。此种定制模式周期短、见效快,还可有效避免库存风险。

### 1.2 前店后厂模式

在电脑横机取代手摇横机的发展形势下,手摇横机工人逐渐流入毛衫定制行业并自行创业,他们通常采用前店后厂作坊式的店面模式,多分布于二线、三线城市大型住宅区、固定人口相对集中的地段,店面不大,规模较小,人员有限。隔断两间式的布局将前区作为样衣、纱线、毛衫款式及图片的展示区,后区放置2~3台制作毛衫必备的设备,例如横机(手摇横机为主)、缝盘机、简单的水洗设备。店主凭借在毛衫企业工作多年积累的丰富经验,能够独立应对定制客户的基本要求。经调研发现,这类店主在毛衫流行款式、流行色资讯方面普遍有迫切的需求。

### 1.3 知名服装品牌旗下的量体定制模式

以自身品牌(一般为高端品牌)为依托,借助生活馆的形式对消费者提供量体定制服务,日趋成为企业打品牌、赚口碑的法宝。例如,浙江雅莹女装品牌经过多年的开拓进取和积累,力求为28~45岁的都市女性提供多元化的系列产品组合,已成为国内知名女装品牌。该品牌在门店为客户提供定制服务,立足于为客户提供全方位的服务。此类定制模式下的毛衫定价与实体店相当,价格优势不明显。

### 1.4 网上定制模式

网购作为电子商务的一种新形式,逐渐成为民众所青睐的消费模式。2011年淘宝购物网站数据显示,淘宝网上毛衫定制店铺多达2276家,其中浙江省卖家就有1030余家,占了约50%的份额。羊毛衫

网上定制系统为时下足不出户就能享受个性化服务的年轻一族提供了购物的快捷与方便,同时也推动了毛衫定制行业在网络上的蓬勃发展。

## 2 行业特点

### 2.1 优点

#### 2.1.1 零库存、零风险

毛衫定制行业多采用先下定单,预付定金的形式。订一件,做一件,成衣零库存,零风险。相对品牌服装经营来说,无库存积压压力,还可以提高资金的周转利用率。这也是毛衫定制行业吸引投资者的优势所在。

#### 2.1.2 价格及尺寸优势

毛衫定制首推主打的原料以羊绒纱线居多,而羊绒属于纺织工业的高档原料,产量极其有限,素有“软黄金”之称。羊绒衫手感柔软、绒面丰满、保暖性好、吸湿性强、光泽自然柔和、穿着舒适,气质高雅华贵、风格独特。但百货店羊绒衫的价格一般几千元不等,相比之下,毛衫定制店由于不用支付高额的商场费用以及各项杂费,定制的羊绒衫价格便要便宜1/3以上。这吸引了广大具有中等消费水平又有特殊定制要求的消费者,消费群呈逐年扩大的趋势。

#### 2.1.3 顾客参与度高

毛衫定制店为顾客提供毛衫样衣、宣传册或图片、原料、针型、色卡全方位服务,有些店还提供来样定制。顾客可以根据自己的身材、爱好选择适合自己的款式,也可以挑选适合自身需要的纱线颜色和质地,参与毛衫的制作过程,从而提升个人形象。此外,店家通过与不同客户的交流沟通,搜集、掌握消费者心理的第一手直观资料,为定制店的改进与提高提供参考资源。不同于商场的大批量、同

款式,量身定制可以根据客户身材尺寸做出最适合顾客的衣服,客户的喜好及要求量身定制中得以展现,这也是推动量身定制行业不断发展的动力<sup>[3]</sup>。

### 2.2 缺点

#### 2.2.1 设计创新略显不足

虽然目前毛衫定制模式存在多元化的特点,但是同国内整个毛衫行业一样,该模式也面临设计创新的严峻问题。

加盟式和知名品牌旗下的所属毛衫定制同正规服装品牌运作一样,企业内部分工协作分明,有专门的企划部门、设计团队,产品要经过样品制作、样宣拍摄、订货会等环节,是目前运营操作相对稳定的模式,但毛衫款式的原创设计还有待加强。而前店后厂式毛衫定制行业通常是店主身兼数种角色,维持店铺经营,完成毛衫款式的仿制设计或直接抄袭商场款式制作成样衣或从网上下载毛衫图片提供客户选样。产品设计开发能力明显不足,产品同质化竞争严重。淘宝网上毛衫定制卖家也存在多家同款现象。

#### 2.2.2 淡季难以应对

毛衫属于季节性产品,其量身定制的旺季为11月至下一年的4月,剩下的几个月则为毛衫量身定制的淡季。淡季如何应对是困扰毛衫行业的最大问题。一年的各项开支、原辅料成本、工人费用等给此行业造成相当大的压力。此外,淡季工人的流失为旺季毛衫定制行业的正常运营带来隐患。

## 3 应对策略

### 3.1 设计内涵的提升

毛衫设计不同于梭织服装设计,它始发于纱线,成形过程是由线至面的过程。毛衫设计主要依赖于纱线的创新、针法和款式的变

化。可以说,设计与工艺完美结合才能做好毛衫设计。从事毛衫定制行业的相关设计人员应从以下几个方面努力改进<sup>[4-5]</sup>。

### 3.1.1 熟知纱线性能

纱线是毛衫设计的源头。纱线原料、粗细、色彩对毛衫最终风格效果的形成起着不容忽视的作用。例如,在不同型号的横机上采用同种纱线编织相同或不同的组织,所呈现的外观风格和效果是不同的。如果设计师精通于此,那么在做针织设计时就能得心应手。毛衫定制店一般会为顾客提供纱线样卡,它以纱线原料、线密度进行细分,再配有不同的颜色可供选择,其中纱线色彩的选择对顾客着衣效果影响最大。所以从事毛衫定制行业的人员还应该具备基本的服装色彩知识,对顾客挑选适合自身肤色的纱线进行专业的指导。

### 3.1.2 精通工艺

工艺是毛衫中的再设计。好的毛衫款式设计需要完善的横编工艺及技术作支撑,包括横机编织、毛衫生产工艺设计、缝合技术、后整理技术、维修技术等。由此,定制的毛衫质量及服务才能有所保证。

随着横机设备自动化进程的加速,毛衫定制行业采用手摇横机、电脑横机并举的现象越来越普及。店家要根据毛衫款式设计特点,灵活运用横机不同的功能,提高工作效率,以便赶上定制店所需要的交期,在旺季赶出市场的需求量。另外,常规款的毛衫定制已经不能够满足消费者的着装要求,款式新颖的毛衫需要在结构上下功夫。如:立体裁剪方法在毛衫上的运用;借鉴机织服装常用的分割、拼接、抽皱等工艺处理手法,由此对工艺技术全面掌握是大势所趋。

### 3.1.3 把握流行创新设计

要想打破传统的毛衫设计观念,创新出既有个性又让顾客认同的款式,就要了解毛衫过去的变迁发展过程以及关注目前市场最新流行趋势与动态。服装流行趋势在不断变化,消费者始终在追求流行元素与信息,希望能够将时尚元素体现在个人着装上。例如,近两年毛衫款式注重肩部细节的变化,倘若在毛衫肩部分别加入组织或结构变化、相拼、绣花、贴花、烫钻、烫珠片等时尚元素,制作出的毛衫不仅紧随潮流,又颇具个性风格,充分体现量身定制毛衫在细节之处的创意。

### 3.1.4 参与毛衫专业培训

经调研,目前从事毛衫定制行业的人员具备的毛衫专业知识良莠不齐,很难达到工艺技术与设计能力兼备。通过行业内交流,加强资讯沟通,并主动积极参加专业毛衫培训学校或相关机构开展的培训、进修等,以互通有无,取长补短。

## 3.2 淡季产品开发

### 3.2.1 纱线原料的选用及夏季款式开发

毛衫定制行业在夏季几乎是停滞生产,人们在夏季对毛型产品也几乎停止了消费。其实,毛衫仅是毛型产品的一个分类,完全可以打破毛型产品仅适宜春、秋、冬3个季节穿着的常规,努力开发适宜夏季穿着的细针类横机产品,补充并拓宽毛衫定制行业产品,将定制延伸到全年。

从纱线原料选择入手,运用毛衫原料种类中棉、麻、丝以及莫代尔、天丝、竹纤维等各种新型原料,进行短袖、吊带、裙子、裤装等夏季毛型产品时尚款式的开发设计,展现毛型产品的轻薄、透气、吸湿等特性,给顾客提供不同于机织服装

的别样选择,那么淡季的问题就会迎刃而解。另外,随着人们办公环境中空调的使用,四季适宜着装的毛型产品将逐渐普及,越来越受人们的喜欢。

### 3.2.2 产品类别扩充

毛衫定制店一旦凭借新颖的款式、良好的质量和服务建立起好的口碑,就能够形成稳定的客户群体。所以要设法在有限的客户群体上挖掘更多的增值服务和持续购买吸引力,在产品和服务方面不断创新和研发。例如,浙江宁波旦可韵服饰有限公司经过多年的发展,意识到淡季产品开发对企业品牌发展的重要性,便将目光投入到浙江特有的丝绸领域,着力打造高端丝绸定制产品的设计与开发,丝绸与针织的结合,为客户演绎全新的着装感受。

此外,知名服装品牌旗下的定制式和网络定制式利用自身服装货品丰富的特点,推出单款定制在整体搭配方案下的风格效果,给顾客提供更加专业、全面的穿衣指导,颇受顾客的欢迎。

## 4 发展前景

### 4.1 扩大规模

随着毛衫量身定制行业发展,日益增多的毛衫需求量必然导致该行业生产规模的不断扩大。原先已在市场竞争中发展壮大的定制企业,会更加重视设备、产品设计、生产、品质、售后服务、管理等环节的提升。在营销策略上扩大加盟店数量,扩大企业产品所占的市场份额。而由于资金、技术、设备及工人问题处于劣势的量身定制店,将面临改变经营模式的处境。而且毛衫定制规模的扩大相应地会带动区域内其他地区定制毛衫的消费。

### 4.2 品牌化经营

品牌化经营是量身定制发展

的必然趋势,也是该行业从业人员努力的方向。品牌效应能提高顾客对该产品的认知度,从而对定制产生信任,也能体现出产品价值。加盟式和知名品牌下的毛衫定制早已意识到该行业的市场前景,在取得资本的原始积累后,通过户外广告、网络资源、服装展会等手段加大宣传力度,树立品牌形象。经调查,浙江省前店后厂定制模式的店家大多有意注册商标品牌。

#### 4.3 向高品质、高端化发展

目前,毛衫量身定制基本上以中档为主。但随着此行业的逐渐壮大,自身经济发展的良好态势,顾客消费群尤其办公环境对定制毛衫的个性化款式及工艺要求会更高。毛衫量身定制也会走向高品

质、高端化的道路。

#### 4.4 提高电脑横机普及率

浙江省毛衫定制行业受区域经济、行业发展影响,采用手摇横机和电脑横机制作毛衫的现象较国内其他地区明显。随着该行业规模扩大,毛衫款式创新及对工艺技术要求提高,电脑横机较手摇横机具有的高效、节省人力、组织花型多、应对款式多变的特性逐步展现,有取代手摇横机的趋势。

#### 5 结束语

浙江毛衫定制行业立足于产业优势,经过市场历练,形成目前多样化的定制模式。行业市场需求空间很大,发展潜力也很大。毛衫量身定制行业必须立足于现状,放

长眼光,弥补不足,切实做到毛衫定制行业的全面提升,将该行业做到持续长久,发展壮大。

#### 参考文献

- [1]巴蕾.服装定制消费群体市场细分研究[D].浙江:浙江理工大学,2008.
- [2]刘丽娟.中国时装定制的概念剖析与现状分析[J].艺术与设计,2008(8):206-208.
- [3]邹奇芝.基于不同体型的女套装量身定制技术[J].上海纺织科技,2010(4):8-10.
- [4]曹超婵.定制时装设计理念的探讨[J].艺术与设计,2010(10):100.
- [5]许才国.影响服装大规模定制产品开发的关键技术[J].纺织导报,2009(2):90-92.

收稿日期 2012年3月13日

### 链接

## 毛衫行业中的特别定制

浙江省有大批企业从事毛衫产品的市场开发,主要集中在省内的嘉兴、湖州、杭州、富阳、宁波、台州等地区,其中作为全国最大的毛衫生产基地——桐乡濮院具备显著的毛衫产业集群特征。浙江省得天独厚的产业背景,良好的经济发展现状,加上毛衫自身独有的易成形性,技术可操作性,生产占地面积小等优势,更为毛衫定制行业的形成、发展提供了可能性。

据了解,特别定制是拥有自主品牌“圣地欧毛衫”的圣地欧服饰公司于2011年针对特殊顾客推出的一项服务。由于特别定制的每位顾客身材都不一样,所以每接受一件特别定制的毛衫,他们都要重新排针、制版,整个成本要增加1/3左右,但每件特别定制的成衣销售价格则只比一般尺码的产品高出50~100元。虽然作为新生事物的特别定制盈利不大,却成了企业打品牌、赚口碑的“法宝”。在毛衫产业大行情严峻的形式下,为了在众多的毛衫品牌中脱颖而出,具有企业个性化特点,越来越多的企业开始设立生活馆对外展示最新款式,并模仿一些欧美大品牌接受顾客特别定制的要求。

虽然特别定制对于中国的毛衫企业来说是一个新名词,但在一些发达国家特别是世界一线品牌中,这样的概念早已深入人心,并且成为身份与品位的象征。与普通的编织店相比,品牌毛衫不管是款式设计还是工艺制作都有绝对的优势,它们通过不断完善自身的销售服务来抓住顾客,树立品牌形象。虽然欧美大品牌的特别定制模式移植到桐乡的毛衫定制理念中尚需时日,但随着时代的发展和人们对穿着品位的不断提高,特别定制的市场会越来越大。因为当毛衫产业发展到一定的阶段时,毛衫企业便开始关注人们对毛衫多样化的需求,并通过研发设计、个性化服务以树立百年品牌的企业形象。