

王茁:2015年服装行业整体需要改革

刘改 报道

在不久前召开的“2015中国服装产业发展与市场开拓研讨会”上,中国服装协会专职副会长王茁就2015年全国服装行业发展形势进行了分析。他表示,在刚刚过去的2014年,服装行业增速放缓,以前是20%的飞速发展,现在增长下降到了个位数,2015年是十二五的收官之年,在新常态下,行业转型升级任务更为艰巨,如何适应经济发展新常态,抓模式创新、促结构转型,将是服装行业在新的一年里实现新突破的关键问题。

在王茁会长的这次报告中,先后6次提到了T100亲子童装,他以T100为例告诉服装行业的同仁,不要惧怕改变,在新常态下服装行业存在很多机会,只要像T100一样抓住了,做好了,就能实现从产品、品牌到渠道运营能力的全面升级。他说,在2014年的这样的大形势下,T100亲子童装为什么还能保持住盈利增长的势头、订货量反增?这个问题他一直在关注,一直在研究。在王茁眼里,T100有这样几个做得好的地方:

第一,T100尊重产品,尊重消费者,认真地开发产品。现在的市场已经回归产品时代,业界同仁要静下心来,回头认真开发产品,迎来行业发展的新空间。

第二,T100的亲子装概念非常有特点,和其他童装相比它的抗市场风险能力更强。T100的亲子装产品结构有效回避了市场风险,而且还带来了非常好的穿着效果和整体的形象感、家庭归属感、亲切感。

第三,T100成功打造了一个细分市场,已经建立了品牌的核心竞争力。以品牌特色去摆脱同质化,不管你是制造型的品牌还是终端零售型的品牌,这都是一条出路。

第四,T100提供给消费者更多的想象,或更多的价值满足。一家三代五口人穿亲子



中国服装协会专职副会长王茁

装出去,博得了眼球,虚荣心得到了充分的满足,这就是超值的部分,这就是提供给消费者在本身消费之外的一种价值和体验,这也是互联网思维的运用。

王茁透露,2014年,国内服装行业出现业绩下滑、老板“跑路”、品牌关门等现象。他认为,对于服装业来说,寒冬还未过去。如何破局,如何谋求进一步的发展将成为服装行业共同的难题。过去20年的高速发展,其实掩盖了服装行业自身的很多问题。比如不重视产品的设计开发、忽视供应链的深度整合等。

通过本轮调整有望倒逼中国服装品牌从产品、品牌到渠道运营能力的全面升级。新常态下,童装产业的高速发展行业有目共睹,孕婴童产业将是服装行业的突破口,人民的消费水平越来越高,对儿童服装的质量要求越来越高,儿童服装需要跨界合作。目

前产品开发、有创造力的产品制造、新商业模式探索——这些都是未来要在世界时装周领域找到新地位、新格局、新优势的工作。目前中国服装产业有完整的产业链条、优秀的品牌团体、有增长力的市场。未来我们要寻求在新的服装行业的世界格局中处于强国的地位。

最后王茁说,这是我们行业整体需要改革的年代,这是一个全新的时代,这是一个进入新常态以后我们不得不进行调整,不得不适应的时代。我们每年的20%的增长已经一去不复返了,入行晚的人你要感叹你入行晚了,没有赶上风风火火的年代。其实现在入行的人你要感谢,其实你正是赶上一个充满机会的时代,正是因为这样一个长期的平缓期增期,使我们先来者、后来者都具有了同样的机会,后来者你甚至可以借机先入为主,我想这就是这个时代的特色,这个时代将会充满

了诱惑、充满了机会。

▼ 链接

T100 登陆“中国慈善榜” 留守儿童公益获“慈善榜样奖”

4月28日晚,第十二届中国(2015)慈善榜颁奖典礼在北京国家游泳中心(水立方)举行,上一年度中国公益慈善大奖一一揭晓,知名亲子童装品牌企业T100上榜并荣获“慈善榜样奖”。

中国慈善榜由国家民政部指导,公益时报社编制,以年度实际捐赠100万元以上的企业或个人为采集样本每年发布一次,至今已连续举办12届,是中国目前最权威和最具影响力的公益慈善评选活动。据介绍,本次中国慈善榜上榜企业家共199位,捐赠总额约219.02亿元;上榜企业360家,捐赠总额约54.32亿元。

当天,颁奖典礼上还同时揭晓了中国慈善家榜、中国慈善企业榜、中国明星慈善榜、中国公益基金会榜等奖项,阿里巴巴董事局主席马云以124亿元的捐赠成为新晋“中国首善”,著名影视明星李冰冰获得“榜样慈善明星”大奖。值得一提的是,T100是本届中国慈善榜唯一专注于关爱留守儿童的公益榜样。

作为中国高端亲子童装领导品牌企业,T100一直热心于公益事业,如组建医疗救援队赴雅安地震灾区,如连续十年开展员工集体无偿献血活动,累计献血超过30万毫升。自2013年起,T100在多年慈善实践后推出留守儿童公益资助项目,继续在重庆南川和广西百色启动,受益人数累计达7000人次。据了解,2015年暑期,T100留守儿童公益项目将在常规捐赠基础上开启“我要飞向你”圆梦行动,帮助西部部分品学兼优的孩子飞到广东实现与父母团聚的梦想。(修改)

吉之美容积可变开水器 开启节能新里程碑

丁雯 报道

近日,首台分时段容积式开水器在青岛吉之美研发成功,并申请了国家专利。近年来,节能减排已经成为社会共识,2014年国家委托国家质量认证中心出台了商用开水器节能标准,对开水器的节能技术指标提出了严格要求。据悉,吉之美2015年新开发的容积可变式开水器,节能潜力要比现有的节能型开水器高出2倍以上,推向市场后会在办公节能领域产生深远影响。

据吉之美技术人员介绍,以100升开水器为例,按照节能型开水器国家标准要求,不加热状态下4小时内温度下降不超过15摄氏度。按此测算,工作8小时开水器因热量散失造成的电量损耗最大不超过4千瓦时。

开水器节能如果沿用过去提高保温性能和热效率的传统办法,100升开水器最大的节能空间只有4度左右。吉之美分时段容积式开水器另辟蹊径,通过定时改变机器容积减少了无效开水的加热。比如下班前2小时让开水器变到30升低水位,在不影响正常用水的情况下,每天可减少70升100摄氏度开水的能量损耗,相当于节约用电7度,而在非上班或用餐高峰时段保持50升中水位。可以有效降低热量散失造成的用电损耗,综合省电可达8度以上,是传统节能型开水器最佳理想节能状态下的2倍。

在今年4月份全球最大的上海酒店用品展上,吉之美变容开水器吸引了不少包括环保主义者在内的各国客商密切关注。“吉之美变容式开水器居然能比欧洲A+++标准还节能40%,这在全球范围内是最节能的,一台普通商用开水设备运行24小时约消耗15度电,而这款开水机一天节约6到7度电,节能40%以上!”来自德国的采购商Dragan表示,“参与节能消费是全社会为节能环保作贡献最直接的方式之一。作为一家电采购商,尽可能为消费者提供最先进节能产品是每个直销商的义务。”

来自新加坡的吉之美代理商约瑟夫·李表示,在英联邦国家包括新加坡,使用节能家电是受到政府支持的。自2011年起,英国政府每年划拨5000万英镑的“能源效率基金”,鼓励购买节能设备。“像吉之美开水器这样突出的节能产品,势必会受到新加坡消费者的欢迎。吉之美不断创新的能力是全球代理商信心的保证。”

对此,吉之美营销总监赵建伟表示,即使每天节约6度电,就办公节能而言也意义重大。按照国家办公照明标准,使用一台变容开水器,相当于减少一般办公状态下120盏15瓦节能灯,或者关闭15盏15瓦的长明灯。这几乎相当于一个普通单位办公照明的总用电量。

据不完全统计,目前中国开水器的保有量为350万台,据此计算,如果全部采用容积可变式开水器,一年总节电量可高达73.5亿度,相应可节约标准煤294万吨,减少碳排放732万吨,对于节能减排的意义也极为重大。

吉之美变容式开水器自身也有很高的经济效益,以一年有300个工作日计算,单台开水器每年可节电2100度,按现行1.08元/度的用电价格计算,年可节约费用2268元,3年累计可节省用电成本6804元。只需一两年就可以收回变容式开水器的采购成本,对使用单位来说这是一台会赚钱的饮水设备。

近日,青岛吉之美开水器列入了由国家财政部、国家发改委公布的第七期“节能产品政府采购清单”,同时也是中央国家机关开水器节能改造首选品牌。

吉之美在全球节能开水器研发领域,一直处于领先地位。十年前开发的步进式技术开创了全球开水器新门类,是现在高档开水器的代名词,产品成功入选2008年北京奥运会比赛场馆。多年来相继开发了热桥阻断技术等几十项国家专利技术,参与了液体加热设备国家标准GB4706.36修订,参与起草了国家质量认证中心《商用开水器节能认证技术规范》,同时也是国家商用电热开水器轻工行业标准(QB/T4270-2011)的起草单位。此次变容式开水器的成功上市,将彻底颠覆行业节能的传统思维,进一步加快商用开水器行业的洗牌过程。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销

两江新区际华目的地 时尚购物中心本月底全部完工

年内,来龙兴买国际品牌,体验非凡购物乐趣

近日,一批国际及国内知名品牌企业代表低调来渝,这些时尚大腕此行的目的地正是两江新区龙兴工业开发区,任务是国内外品牌入驻两江新区打好“前战”。

是什么吸引这些时尚大腕前来两江新区?原来,落户龙兴工业开发区的际华目的地中心,正在打造集购物、娱乐、休闲、运动为一体的综合商业体。该项目总投资50亿元,占地面积达940亩,其中一期工程包含了时尚购物中心、酒店、球型餐厅、体育中心等项目。

4月22日,笔者在施工现场看到,以国内外知名品牌为主打的时尚购物中心共8栋建筑,除一栋正在进行基础施工外,其余主体已全部封顶,正在进行砖砌体工程。而酒店的基础施工已完成60%,球型餐厅已完成基础施工,体育中心已完成80%平场。

同时,作为际华目的地中心配套项目的道路共4条,全长4.5公里,目前机东北延伸段1标、人高路一期、奥特莱斯配套东路及南路等项目已基本完工,预计在5月底全部完工。

“良好的投资环境是吸引中外客商的重要因素。”龙兴工业开发区有关负责人说,此次前来考察的国内外品牌正是看中了两江新区良好的招商引资环境,以及重庆市的消费市场。除了这一批品牌客商外,际华目的地中心投资方通过现有丰富的品牌资源,正在对时尚购物中心的入驻品牌进行洽谈,并对购物中心的品牌进行了初步布局规划。

笔者了解到,一期时尚购物中心计划在今年内建成投用。届时,重庆市将新增一家现代化的高档购物中心,市民可前往龙兴工业开发区享受非凡的购物乐趣,选购喜爱的国内外时尚品牌。

作为两江新区打造全市旅游文化新城的“主战场”,除了际华目的地中心,落户龙兴工业开发区的金河天街项目,致力于打造西南地区最大的黄金珠宝行业运营结算中心,目前已开工建设;最具山地特色的中航小镇及商业中心正快速成型。

此外,龙兴工业开发区依托龙兴古镇和两江国际影视城,面向全球宣传独具特色的古镇文化、抗战文化,吸引国内外游客前来龙兴休闲度假。同时,正在加快完成3公里御临河、高洞河滨水景观带的打造,以达到山水相融、城景相依的效果,全力打造集旅游、购物、娱乐为一体的旅游文化新城。

(汪云剑)

“杰时达车联网信息管理中心”正式启用

王秋思 报道

互联网+汽车的时代呼啸而来。有种说法是,谁不做互联网汽车,你的产品将来就是博物馆的陈列品。远程诊断、智能娱乐、无人驾驶等这些互联网应用已在重庆的乘用车车企里发展得如火如荼。

4月21日,上汽依维柯红岩(简称“上依红”)开发的重庆首个重卡车联网平台“杰时达”在2015上海车展正式发布,4月28日,在上依红江北制造基地其车联网信息管理中心也正式启用,通过物流运输领域智能应用,将改变货运司机的长途生活。与轿车不同,这套系统成为上依红生产的所有国四排放标准车辆的“标配”,目前已经有2万多台“重庆造”车辆与云端联网。

安全 可远程诊断汽车故障

沙坪坝某货运公司的司机曾燕是今年第一批上依红车联网系统的一员。4月2日,当他送货行驶到山东烟台时,车辆的发

动机故障灯开始一直亮起。正当他打算高速下道找维修中心时,车载的远程诊断已经及时将车辆的故障信息传递到了位于重庆上依红工厂里的后台数据中心。

后台数据中心的工作人员能够清晰看到曾燕车辆各项性能指数,透过系统的数据诊断发现是“油箱转换开关损坏导致的发动机故障”。随后,工作人员及时通过短信将诊断结果和维修建议告知车主,并同时将故障问题发送到离曾燕最近的网点烟台中伟汽车服务站。

一小时后,服务站开出救援车辆到达了曾燕车辆停放处,48分钟后完成了车辆的维修服务。从建单、派工、外出审批、出发、到达、维修、完成,车载系统都将情况发送到重庆的后台数据中心,并生成了一份曾燕私人车辆信息档案。

智能安全的应用不仅如此。长途驾驶时间过长,车辆会自动闪灯提醒车主,甚至系统会自动减速,让车主慢速行驶。出渣车载过重不安全,如果载货的后厢盖子无法合上,车辆将无法启动。目前这些

智能安全应用都已经在上依红物流运输车辆得以实现。

管理 降低货运公司成本

除了智能安全,互联网时代的车企,需要帮车主思考如何提高效率的问题。这就需要一套智能管理系统。

货运公司可以登录车联网的管理系统,通过GPS实现车队车辆的定位,在线查看车辆运行状态、行车轨迹、油耗分析,了解车辆实时运行状态。一旦车辆跨区行驶,系统会发出警报,方便车队管理者对运行路线、运行时效进行合理的规划,以降低成本,提高效率。

上依红售后服务部技术支持处经理李亮介绍,如果说过去客户的用车成本是1元,现在通过智能管理能够降低10%,车队的运营效率将大大提高。

上汽依维柯红岩在北部新区工厂的后台数据中心,工作人员可及时处理远程诊断传输的故障信息。

北重集团董事长、党委书记李建平 访问神华宁煤集团

五一国际劳动节前夕,北重集团董事长、党委书记李建平,副总经理高文海率队由特殊钢分公司、北方股份、工程机械公司主要领导组成的商务团队,对神华宁煤集团有限责任公司进行访问。神华宁煤集团有限责任公司总经理严永胜,副总经理、400万吨/年煤制油项目指挥部总指挥姚敏,副总指挥贺强、孙华山等领导接待了李建平一行。

访问洽谈期间,李建平一行,对神华宁煤集团400万吨/年煤制油项目施工安装现场进行了参观、考察,参观结束后,李建平董事长一行与神华宁煤集团相关领导进行了深入洽谈。李建平董事长向神华宁煤集团与领导介绍了集团公司整体发展情况,并就集团公司武器装备、特殊钢、非公路矿用工程机械设备等板块的发展情况做了详细介绍。神华宁煤集团领导表示:中国兵器工业集团与神华集团、北重集团与神华物资公司均为战略合作伙伴关系,北重集团旗下的非公路矿用工程车辆在神华集团占有很大的市场份额,产品质量与售后服务赢得了神华集团的充分认可;此次神华宁煤集团400万吨/年煤制油项目最终选用北重集团生产的“超级P91管道”,充分证明了北重集团特种产品在国内外市场拥有良好的口碑与业绩,经过集团公司内部全力以赴奋战,以确保该合同按时履约的良好业绩再次证明北重集团的实力,同时也深化了双方的合作。神华宁煤集团领导向



北重集团就P91钢管按期履约为该项目的后续安装调试赢得了宝贵时间表示感谢。

特钢公司于今年1月份成功中标并签订“400万吨/年煤制油项目P91管道框架采购协议”,协议总金额约2.1亿元。截至目前已经启动两批次,订单总金额8000万元,经过集团公司各部门的努力,目前正在按照合同约定进行批量发货,经过业主监造方确认产品质量完全满足技术协议要求,并及

时交付用户,受到了神华宁煤集团的一致好评。

此次对神华宁煤的拜访,进一步提升北重集团在神华宁煤的影响力,必将拓宽北重集团与神华宁煤的产品合作空间,更重要的是将有力促进特钢公司已签订的“400万吨/年煤制油项目P91管道框架采购协议”后续订单尽早启动实施。

(郭新燕 张建军)