上海服装小工厂上海服装加工厂家

产品名称	上海服装小工厂上海服装加工厂家
公司名称	上海潮韵服饰有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市宝山区罗店镇罗南张墅三路张墅村北周西队49号
联系电话	56916196 13166092127

产品详情

服装加工行业让很多人都觉得“ 服装业已经不行了 ”，公司破产，老板跑路，业绩下滑，舆论看衰……这是最坏的时代，

同时也是最好的时代。在积累了迎接挑战的经验之后，更多的企业拥有了应对的思路，功力渐长，也更能变被动为主动，

主动改变、主动变通、主动出击。

中国服装业面临的问题严峻，从总的发展趋势来看，服装的传统订货制将逐渐走向衰亡

如果你现在跟零售商聊天，问他们最困扰的问题是什么，他们一定会说：库存！库存问题从来没有像今天这样对零售商、

品牌商带来压力。而造成这种前所未有的甚至是亏损的症结，就在于传统的订货制。

大概十几年前，中国服装业刚刚从散货模式走向专卖店模式的时候，一些公司开始尝试订货制。在那个时候，大家的零售

水平都不高，零售商不敢上货，于是总公司开始思考订货制，并且给零售商下订货指标。由于当时生意相对好做，所以订

货制对当时的服装零售带来的多是正面效应。

随后，品牌公司开始跟风，并且把一年的营销重心全部放在了订货会上。一些营销总监发自内心地认为，一年的销售好不

好，就看订货会了。于是，订货会用的酒店规格越来越高，吃饭喝酒的规格越来越高，请老师讲课都不是为了教零售商如

何卖货，而是想着如何让零售商多订点货。这样的订货就产生了理念上巨大的偏离——如何把货卖给代理商、零售商。

这种思维延续下来，让品牌公司开始研究加盟政策，比如曾经出现过的100%退货率、奖励政策……包括核算退货率，基本

上是“ 即使客户把退货率全部用完，公司也能保证赚钱 ”的思维模式。

而订货制第二个无法掌控的因素是对天气的预判，前几年很多公司狂赌羽绒服就是一个非常典型的案例。令人震惊的是大

量的女装公司用重金去独立开发一个羽绒服品牌，为什么？依然是赌徒和快速捞钱的心理使然。订货会一般提前6-9个月进

行，你怎么知道明年的冬天是冷冬还是暖冬？冷多长时间？什么时候冷？那些看似科学的参照过去的数据来订货的方式，

其实都是自欺欺人，昨天的数据怎么能决定明天？

其实订货会本身并不是造成库存增加的原因，快速捞钱的心理和风险转嫁的心理才是问题的根本！同样的订货量，当业绩

下滑10%（如果过去的库存是10%的话），总库存就会达到20%，而业绩下滑本身会让毛利下降，这样就让零售店从原来的有

盈余变成勉强保本甚至亏损。而如今的市场让单店业绩下滑10%也是难免的，所以，如果品牌公司仍以传统的订货会模式和

思想运作，不去创新、不从零售商的角度思考解决方案，这样的营销将会很快走向衰亡！

而现在我们工厂根据时代变迁，经过多年的探索，成功摸索出一条顺应未来的服装合作之路，面对小众群体的小批量服装加工业务，并且成功说服了一大批服装特殊工艺的工厂和我们联盟起来，形成了以前只能服装大批量生产时才能使用的特殊工艺也能小批量制做了，比如以下特殊工艺：水洗工艺（各类面料缩水、砂洗、石磨、喷砂、手擦等等各类水洗工艺）激光切割技术、西装门禁的珠边工艺（就像手工一样一针隔一针的那种工艺）、N条平行线工艺、平行线松紧线工艺、各类压百褶工艺、电脑坦克线制作、松紧线工艺、复合工艺、各种烫花工艺、烫钻工艺、各种印花、各种绣花工艺、行棉工艺（棉袄里布使用）、还另外设立了手工部门、热缩工艺、压衬工艺，睫毛绣，贝壳边等等，这也就造就了我们小批量服装加工和其他工厂的不同之处，真正做到了一站式全覆盖的服务，能让更多的终端销售客户可以拥有自己独立的合作后花园，可以更加专心的从事销售工作，提升自己未来发展的空间。我们的合作流程有很多很多品类，基本上会根据每一个客户的实际情况来制定一整套具体的最适合客户的合作方式，只要你有足够的合作诚意，我们一定会让你乘兴而来满意而归。