



十字绣背后的行业秘密



一枚针、一块布、数根线、一张图纸,一串并不起眼的物什背后,崛起了一项新兴的产业——十字绣。从去年开始,温州的大小资本一哄而上,纷纷涌向十字绣产业,希冀从中绣出经营的锦绣蓝图。

“营店都是今年新开的,”浙江好彩工艺品有限公司营销总监金周福透露。据了解,在温州,目前十字绣套包零售店还包括SK、K100、GK等品牌专营店,及一些品牌掺杂经营的门店。

细心的“绣女”们可能已发现,几个相对熟悉的十字绣套包品牌,除了KS品牌来自广州外,像KEC、SK、K100等均生产自乐清。“除了KEC是几年前创立的品牌,其他温州本地的十字绣套包品牌都是新出现的,”晓梅表示。据了解,SK、K100两个十字绣品牌均是去年刚创立。

而追溯KEC品牌,其历史也不过三年多。三年前,KEC品牌的创始人乐清北白象镇人陈文泽,也跟晓梅一样,是十字绣套包品牌KS的代理商。与晓梅不同的是,陈文泽代理的是我国南方某省份的产品。让晓梅没想到的是,陈文泽的KEC现已成为了与KS齐名的十字绣套包品牌。

金周福透露,KEC品牌今年的年销售额将可达1.5亿元,同比增长25%左右。“北白

象镇附近的一些企业看到我们KEC的十字绣做得那么好,去年也开始尝试做十字绣”。据悉,SK、K100两个十字绣套包品牌,分别由做家纺的浙江澳妮斯寝室保健用品有限公司与服饰企业浙江圣堡服饰有限公司投资创立。“我们镇的服装类企业应该还有在外地投资做十字绣的,具体情况目前尚无法掌握,”乐清北白象镇经济发展办主任郑仁南表示。

相关人士表示,从去年开始,不仅有北白象镇的服装类企业在KEC的影响下投身于十字绣,永嘉的乌牛镇、瓯北镇及龙湾区均有资本投入到十字绣套包的生产领域。

温州资本迅速进入到十字绣领域,首先吸引他们的是这个产业目前可观的利润空间。金周福透露,像他们有品牌的十字绣套包,毛利润率在40%左右。有资本看到了,国内的十字绣套包品牌能让人叫得上的并不多,也就KS、KEC等屈指可数的几个,一旦新创一个品牌,很有可能获得不错的市场份额。郑仁南透露,圣堡服饰投资1000多万元创立K100十字绣套包品牌,目的就在于此。

1 痴迷的“绣女”一族

连日来的冷空气,让温暖的温州一下变得细雨绵绵、冷风嗖嗖。

19日下午,白领史小姐与许多市民一样,冒着冷风与细雨赶往温州市人防华盖服装市场添置保暖物件。可是,史小姐的第一站并不是保暖产品店铺,只见她快速“闪”入市场141号店铺,熟悉地淘出一个叫《我的一家》的十字绣套包,支付折后价128元后,才去购置保暖用品。

在这样湿冷的初冬,如果不是史小姐钟情于这个来自广州的KS品牌的十字绣套包,完全可就近买一个,像《我的一家》这样销售数年不退的经典图案十字绣套包,是每个十字绣套包品牌必备产品。最近几年来温州市区的十字绣套包零售店不仅局限于华盖服装市场,在商业区、住宅区涌现。

在这些十字绣套包零售店中,还涌现了像KEC等温州本土品牌专卖店。这些温州本土品牌在今年已经延伸到了温州的各县(市)区。

“现在来我店的顾客,很多都是绣了好几年的,”华盖服装市场141号的店主晓梅透露。她不仅是国内最知名的十字绣套包品牌之一KS的温州地区代理商,也是温州最早涉足十字绣的生意人之一。

做文字工作的郑琳,可算上晓梅的“骨灰级”顾客了,不仅在过去近5年来从晓梅的店买了四五十个大小不一的十字绣套包,而且还带动了一批朋友与同事加入到“绣女”之列。

“我本来想学绣,但觉得太难,就选择了简单的十字绣”。今年10月份,郑琳还花了1000多元买了KS品牌6米多长的《金陵十二钗》十字绣套包。“现在已绣完薛宝钗与林黛玉,全部十二个人物计划在明年秋天完成,”郑琳很是自豪地说。

晓梅坦言,其店铺的生意很多来自于像郑琳、史小姐这样的一批老顾客,晓梅的店铺目前每天平均会有三四十个十字绣套包的零售业绩,最好卖的十字绣套包是50元左右价位的。

同样,位于南门商业区的十字绣套包品牌KEC旗舰店的信息也显示,最畅销的是百元以内价位的花卉、风景类十字绣套包,平均一天会有二三十个套包销售量。据了解,买十字绣套包的大多是女性白领、学生及三四十岁的家庭主妇,以有一两年“绣史”的居多。“我们店每个月的销售额有七八千元,”乐清北白象镇前岸江路上刚运营一年多的十字绣套包品牌SK的直营店的女店员透露。据称,KS、KEC等有多年历史的十字绣品牌也已在温州各县市经济发达城镇设立零售店,而且生意也很不错。

2 温州资本爱上十字绣

“我们店的生意去年最好,平均每天可卖五六十个套包,今年受金融危机影响减少了1/3左右,”晓梅透露。尽管晓梅将生意的下滑归结于总体经济环境的不理想,但不可否认的是,更多资本涉足十字绣领域,改变了市场的供需环境。

据了解,在去年,晓梅所在的华盖服装市场只有两家十字绣套包零售店,但目前已增加至9家。

晓梅表示,其代理的KS品牌十字绣产品在温州地区已有10多家门店,其中不少是近一两年加盟的。与此同时,于2006年创立KEC这个十字绣套包品牌的浙江好彩工艺品有限公司也在今年突然发力,不仅在温州市区开了100多平方米的旗舰店,而且还将直营店扩展到乐清、瑞安等我市市区的经济发达城镇。“我们的销售点在全国已有3000多个,但直营店还只局限于温州,10多家直

3 竞争乱象随即浮现

不仅在温州,在省内的义乌及山东的一些地方,自去年以来,十字绣套包生产企业忽如雨后春笋般冒了出来。据了解,资本迅速投入十字绣套包的生产,主要是入门条件并不高的缘故——启动资金几百万元,产品的核心之一的图案,先期无需开发,抄袭网络上传播的经典图案即可。事实上,目前一些卖得好的十字绣套包很多还是“公共图案”。

毋庸置疑,这些新出现的十字绣套包生产企业,很快成为KEC、KS等有一定知名度品牌的竞争对手。“我们每个月会推150款左右的新产品,但很快不少新产品成为其他品牌的产品,而最气人的是,被抄袭最多的往往也是我们最好销的那么五六款新产品。”更让金周福头痛的是,KEC每年花几百万元从迪斯尼取得的独家授权的卡通形象,一些

十字绣套包生产企业也不放过。“迪斯尼的数百个卡通形象,90%的被假冒过”。

与此同时,由于十字绣市场近两年突然爆发,因此产品研发与设计人员及市场销售人员非常稀缺,一些十字绣套包新人资本,就从品牌企业挖“角”,甚至有新人资本带着窃取品牌核心商业机密的态度去挖“角”。“随着原KEC员工的跳槽,很快我们运作品牌的一些机密方法,也出现在一些新创十字绣套包品牌上,”金周福很无奈地说。

“企业怕自己的一些运作方式被其他企业掌握,他们都不愿接受采访,”郑仁南有些失望地告诉记者。而新创十字绣品牌不愿“抛头露面”,主要是其与品牌企业间已产生不正当的竞争,有知情人士透露。

4 十字绣的下一块版图

金周福称,明年计划将温州成功开设直营店的经验复制到全国各地。同时,KEC借助杭州研发中心的人才优势,进一步加大产品的自主开发,“从已开发的婚庆系列与福字系列产品看,卖得都不错,今后也将加大主题系列产品的开发”。

在至少已有3家十字绣企业的北白象镇,该镇政府部门也看到十字绣这个行业的前景,目前也开始积极引导十字绣套包生产企业创品牌,开拓新市场,避免走入恶性竞争的死胡同。“据我了解,经过一年的尝试,圣堡服饰(K100)的老板已将十字绣生意的重心放在打造品牌上,”郑仁南表示。据悉,北白象镇政府还为十字绣品牌提供厂房安排等方面的便利与支持措施。

“最近,好彩(KEC)的老板都在国外考察市场,他们有可能实施回收十字绣成品计划,然后出口销售,”郑仁南透露。关于十字绣成品的回收,KEC温州旗舰店的店员证实,其门店已开始尝试回收十字绣成品业务,并已

收到两三幅作品。据了解,由于中国劳动力相对便宜,作为靠手工绣出图案的十字绣成品,中国的十字绣成品与国外的相比有很大价格优势,一般情况下,中国的十字绣成品零售价只有国外同样产品的一半左右。

除了国际市场,在国内市场经历过三年多搏杀的KEC,看到的十字绣产业也不只是DIY(自己动手做)这一块市场,还有十字绣成品在家纺产品、服饰、灯具等其他领域运用的延伸性市场。“我们已在操作将十字绣成品运用到家纺产品上,如修饰被角等,”金周福透露。据了解,此前KEC已成功开发出将十字绣成品运用到休闲包、靠枕、台灯灯罩等方面,近期有计划将此类产品批量生产。

很显然,一旦十字绣成品成功延伸到家纺、服饰及灯具等方面,十字绣产业的空间也将进一步得到拓展。“北白象镇有资本看到十字绣产业的发展潜力,已计划投资相框等十字绣产业的上下游产业链,”金周福称。