

一天发货20吨!

苏北“小县城版维密产业带”备战天猫双11

今年,一年一度的“天猫双11”从仅一天的“光棍节”,变成了四天的“双节棍”,消费者在11月1日到3日也可以参与双11。这也意味着,商家有了更多的增长机会。在连云港市灌云县东王集镇的连云港百艳服饰有限公司的仓库,记者看到,各式各样的情趣内衣已被打包好整齐码放着。“我们随时准备发货”,公司总经理常凯林对疫情后的第一波经济复苏机遇充满期待。

自从2008年涉足情趣内衣行业,常凯林夫妻从一个小小淘宝店做起,伴随着电商平台的发展,逐步成长为一个年销售额超过3000万元的大企业。在常凯林的带动下,身边多位亲友以及当地群众纷纷入行。目前,情趣内衣产业已成为苏北小县城灌云县电子商务的主导产业,年销售额超35亿元,占全国份额的60%~70%,直接带动农村就业人员超2万人。

现代快报+/ZAKER南京记者 王晓宇 通讯员 黄海娟 张曼



备货备战双十一

现代快报+/ZAKER南京记者 王晓宇 摄

开淘宝店发现商机,成最早“吃螃蟹”的人

2008年,淘宝刚兴起不久,灌云有人在网上尝试销售情趣内衣,结果出乎意料得火爆。常凯林的妻子高洁当时也在开淘宝店,跟着一道进货卖,令她没想到的是,这个自己听着都脸红的东西十分畅销,以至于后来货都进不到。当时的常凯林还在供销社上班,看着妻子因为货源而着急,学过机械制图的他略显

羞涩地拿过一件情趣内衣仔细摆弄后,说道:“这东西我也能做”,随手找了一块硬纸板画出了衣服的图形,随后两口子便开始研究着用缝纫机踩出一件纸内衣,二人又惊又喜。至今,当年自己亲手画过的两块硬纸板还挂在常凯林办公室的墙上。

为了自己生产情趣内衣,常凯林南下浙江绍兴,找好面料后,又找

朋友借钱买设备,“刚开始朋友问做什么,还不好意思说。不少朋友一听说是干这东西,就劝说这个行业没出息,好在有几个朋友还不错,借了十几万给我。”夫妻二人租了个厂房,迅速开工生产,结果做多少卖多少,当年就赚了20多万。“我是灌云第三家生产情趣内衣的,做得比较早,当时大家都在尝试,我们抓住机会了。”

电商赋能如虎添翼,成就当地特色产业

常凯林成功后,他的儿子、四个妹妹还有在开理发店的小舅子全都开淘宝店卖起了情趣内衣。小舅子在卖了8个月情趣内衣后,直接将理发店关了,全心投入到这个行业。一个90后外甥的事业做得跟常凯林旗鼓相当。

常凯林介绍,在灌云周边有上百家开淘宝店、天猫店的店主都从他手中拿货。这么多年,常凯林将大部分产品发包给周边乡镇的群众来做,“从我这拿货干的人很多,有技

术的年轻人就自己上机器人,岁数大的人就帮着剪线头、钉纽扣,多的一月能赚一两万,少的也能拿到三千元,平均工资五六千元。”

据灌云商务局相关人员介绍,在常凯林等多位行业领头人的带动下,情趣内衣产业逐步成为灌云县电子商务的主导产业,其中2018年销售额就超过35亿元,情趣内衣销售更是占到全国市场份额的60%~70%,直接带动了当地农村就业人员超2万人。为此,灌云县还打造一个占地

1700亩的衣趣小镇,项目将集聚全县新主题服饰产业,形成集聚化发展,与工业旅游相结合。

经过多年打造,常凯林公司的产品远销国内外,2019年,公司全年销售额3000多万元。今年受疫情影响,销量有所下滑,但接下来的天猫双11常凯林和很多同行们已做好准备。在他的工厂仓库里,货架上打包好的货品码得整整齐齐,常凯林大约备了1000万件的货,随时准备发出去。

客户要求的“保密发货”逐渐消失,观念渐渐被接受

常凯林很羡慕当下的直播经济,因为行业特殊,他们无法触碰,但对情趣内衣这个行业的发展,他依然信心满满。2019年,一名大学生找到常凯林,想就情趣内衣的发展做一篇论文,通过探讨,常凯林发现购买情趣内衣的顾客中,有大学生、有白领,有70后也有00后,情趣内衣已经不再是难以启齿和无法接受的东西。

因为经常跟快递行业打交道,常凯林发现一个有趣的现象,过去不少顾客在购买情趣内衣后,都会要求商家“保密发货”或者发货单上填写其他产品,但现在,几乎不会有客户再提这个要求了,“大家已经渐渐接受了。”

今年天猫双11,对于常凯林和其他商家来说既是疫情复苏后的一场大考,更是全年增长的最大机会。

灌云当地的快递行业已经热了起来,常凯林告诉记者,现在每天从灌云发出去的情趣内衣就有20吨之多。浙江柯桥的面料批发企业有十几家已在灌云租下仓库,将面料送上门供大家选购,“这个行业虽然不起眼,但我们这个小地方提供了很多就业机会,希望更多后起之秀加入我们这个行业,把这个行业做得更好,走向国际,为更多的人创造实惠。”

图说
我们的
价值观祖国
是我家富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善