

体育小用品转动市场大商机 义乌这家企业用足球口罩焕新生

本报记者 魏骏琼



“

“双十一”购物狂欢的确烟已经渐渐散去,体育消费也交出了一份亮眼的成绩单,体育用品、观赛平台等纷纷借助“双十一”发力,让体育消费市场呈现出精彩纷呈的局面。

在义乌,有这样一个企业,“墙内开花墙外香”,凭借着对外出口的体育运动服装,将产品远销世界各国,实现年营业额超5000万元。更在疫情之下,独辟蹊径,开发了生产足球主题口罩,挽救企业于“水火”之外,还实现了销量的新增长。

”



遭遇弃货 逆势突围

这匹“黑马”就是在2007年成立的义乌丹娜丝进出口有限公司,创办人温从见介绍,公司原本专业生产各种规格的足球服、篮球服、运动服、校服,定做各种体育比赛运动服装、金光绒套装等。经过几年的外贸营销积累,公司一直稳步发展,年营业额十分可观。

但是,受疫情影响,欧洲五大联赛的延期给球衣销售造成了巨大的影响。“为了2020年的欧洲杯,我们的投入非常大,备货特别多,所以疫情带给我们的损失很严重。”温从见透露,公司在疫情爆发前接下了至少五百多万的货物订单,服装生产出来后,却遭遇了客户弃货,亏损严重。

当时,企业无法继续生产服装,周围许多企业家朋友陆续转战到口罩制作。“刚开始我也想着手去弄,但是像KN95那样的一次性医用口罩,投入实在太大了。”温从见考虑到,在疫情背景下,设备材料十分短缺,一台用于口罩生产的机器甚至会被炒到百万元以上。而且,那时候市场上的口罩已经饱和了,再投入进去缺少利润空间,“等我们准备好,可能黄金销售的一两个月已经过去了。”

山重水复疑无路,柳暗花明又一村。生意做不了,但欧洲五大联赛还没有停赛。闲赋在家的温从见在球赛中偶然看到了一个教练带着印有球队队徽的口罩,凭借着对服装布料的熟悉和对口罩的不断深入了解,他发现这个教练戴的口罩看上去像是由纺织布料做成。而自己的工厂就有现成的布料和车间,普通防尘口罩的制作要求也没有医用口罩那么高。是不是可以尝试一下?温从见敏锐地抓住商机,开始带领企业员工用现有的布料和机器,重新打样生产足球俱乐部个性主题的装饰口罩。小口罩带来了大市场,终于弥补了疫情带来的损失。



拓展创新 内外联动

温从见介绍,疫情防控常态化之后,在国外,戴主题口罩已经成为了一种时尚,他们每天更换不同款式的口罩就像更换衣服一样。因此,公司又花费了很多精力不断创新,相继推出足球口罩、圣诞口罩等多种主题口罩,在特定时间都十分火爆。现在,他们还开发了“来图定制”服务,不断满足客户多样化的需求。不仅如此,还拓展了优质儿童球衣、守门员手套等足球周边产品,实现了销量的新增长。

“我们这种布料口罩更加绿色环保,欧美人特别喜欢。”温从见表示,口罩一经推出,就迎来了订单量的爆发式增长,公司规模不断扩大。

截至目前,义乌丹娜丝进出口有限公司已经拥有线上店铺4家,线下实体店3家,以及一家自有工厂。产品远销非洲、中东、欧洲等国家和地区,市场辐射世界各地。

现在,公司开始回归主业,继续做运动服装,把在“绝境”中开辟出的主题口罩这条新路线作为一条副线发展。“现在国内全民健身普及,是一个很不错的发展环境。”温从见表示,接下来,公司的发展方向将逐步转至国内,拓展更多消费群体。



深耕品牌 文化变现

成功的企业不仅要懂商业逻辑,更要擅长经营文化。对于体育类目,更是如此,文化变现是商业价值的高阶体现。做企业就像做文化。公司不仅面向内部组织员工进行足球赛,马拉松等活动,还对外创办了义乌丹娜丝足球俱乐部,现已拥有超过180名俱乐部会员,其中就有不少公司员工和社会各界的足球爱好者。俱乐部中的球队更是获得了2021义乌城市联赛甲级冠军。

值得一提的是,足球俱乐部虽然由业余人士组成,但是其运营模式却十分专业,俱乐部设有总经理、财务等职务,借助外来力量办比赛,同时,也会自己办比赛,拉赞助等。

如今,由公司冠名的义乌丹娜丝足球超级联赛也在不断为其产品带来曝光度和价值变现。通过这些比赛,不仅体现了公司的商业价值,同时也是企业商业模式升级的体现,更是对义乌的宣传。

