

# 迎战“双十一”，淘宝镇里生产忙

□牡丹晚报全媒体记者 武霏

一年一度的“双十一”如期而至，各大平台纷纷推出优惠措施，各路商家也是使出浑身解数。作为全市电商重镇，曹县大集的演出服、汉服电商再次成为关注焦点。11月8日，牡丹晚报全媒体记者到现场进行了实地探访，面对疫情挑战，电商企业纷纷鼓足干劲，奋力迎战，积极探索销售新模式。

## 订单不断，电商户就怕活多干不完

作为一年中最大的促销节点，“双十一”不仅是拉升年终业绩的助推器，也是一年中最大的行业大考，对于曹县电商企业而言，这是他们除“六一”和春节外的又一高峰期。

在大集镇淘宝产业园内，已从事刺绣行业十余年的马德国，刚刚接受完上一波媒体的采访，正忙着与商家商讨刺绣的版样。“这是今年围绕生肖‘兔’元素新出的绣花，看看与你们的衣服合不合拍？”马德国一边说一边朝生产车间走去，查看工人们的生产进度。

车间内，数十台自动化的

绣花机正开足马力，工人们加班加点忙碌着。“我们从事的刺绣行业，属于汉服产业的上游环节，主要围绕汉服的袖口、胸前等做配饰，不直接参与电商销售，我们这个环节受疫情影响较小，这个双十一订单不断，现在就担心活干不完。”马德国说。

在忙碌间隙，马德国才有时间接受了采访。据他介绍，与去年相比，今年“双十一”预热得更早，10月中下旬就开始了，为此9月份他们就开始忙碌起来，备足物料、拍照、定版、加工……“每天每台机器要织出上万针，大概能应用到

四五千件汉服上。”马德国说。

同样在园区内，邵东服饰的李青也在紧张有序地忙碌着，已经是午饭时间，他和工人们仍然放不下手中的活，甚至儿子女儿都要上手帮忙，整理包装、确认订单、贴标签。

与马德国不同，李青不仅从事刺绣、加工，还自己创作款式、独立销售。“我们这个店一年大概有三百万元的销售额，双十一期间大概能有三四十万吧。虽然受疫情影响，与前几年的双十一相比有所下降，但对比普通月份，尤其是七八月份的淡季，还是十分可观的。”李青说。



琳琅满目的汉服



汉服刺绣



包装整理快递

## 疫情冲击下，销售环节面临“发货难”

订单不断并不代表疫情对电商企业没有冲击和影响。采访中，牡丹晚报全媒体记者了解到，虽然电商企业生产忙碌，横向对比前几个月销量不错，但纵向对比前几年“双十一”，有一定的颓势，尤其是在销售环节仍面临着“发货难”的问题。

“这些包裹都是因为疫情

没办法送达而退返的，有的派送地待解封后缓几天还可以继续投递，但有些消费者就会退款了。”李青说。

据介绍，因为有一些地区有物流限制，需要根据具体地址判断能否寄送，这些派送地随时可能出现变化，即使目的地可以寄送、派发，也可能在中间途经地区遇到无法运转、

派送的情况，这种情况下很难保证时效。

除了“发货难”外，园区内电商户们销售的表演服饰和汉服，有相当一部分是面向演出活动或者是景区的，全国疫情形势严峻，聚集性活动减少和旅游产业遇冷，对电商销售都存在一定影响。

## 多平台发力，电商企业积极探索多渠道销售

疫情虽然有所影响，但也难挡电商户们奋战“双十一”的热情。为了最大限度减少疫情影响，电商企业积极探索多渠道销售，淘宝、天猫、抖音、快手，各大电商平台和社交窗口上，都能看到曹县汉服的影子。

在一家名为寒衣梦原创汉服的电商企业内，各式各样、琳琅满目的汉服悬挂于各个位置，时至中午，仍不时有附近的村民或者店主前来拿货，有的挑选新款、有的选择

配饰，根据各自需求在各家的淘宝网店或者快手小店上进行销售。

虽然大集镇是全国首批淘宝镇，但随着电商发展，这里的电商企业早已不局限在淘宝平台，淘宝、拼多多、抖音，几乎全都涉猎，从最初的开设网店“人找货”，到后来的多平台推送“货找人”，他们正在拓展越来越多的销售渠道。

据了解，目前，大集全镇注册表演服饰有限公司已有

3576家，其中私营企业3294家，个体户282家，光纤入户9000余条，网店20000余家，天猫店3000余家，直接带动该镇2.7万名群众从事演出服饰加工及相关行业，7000余名外出务工农民、700余名大学生返乡创业。正是拥有完整的汉服产业链，只要设计出新款式，就可以在这个小镇上解决配饰、配件、加工、生产等问题，呈现高度配套协同发展，能够满足全国各地的不同汉服客商要求。

## 念好“汉服经”，提高原创度和产品质量

2021年5月份，曹县因为“网络梗”意外“出圈”，其电商产业基础让全国人民眼前一亮。今年8月份，免费送援荷医疗队员汉服，让曹县在网上又火了一把。频频走红网络，看似偶然，却也与电商产业支撑密不可分。疫情之下，不少店主们都有了新的思考：要持续火下去，还得靠产品。

“为了提高刺绣的质量和原创度，我们尝试增添了一些现代时尚元素，比如卡通版、时装版，甚至是日常版，只有通过修炼品牌‘内功’才能让

产品持续火下去。”马德国说。

从事汉服生产批发的尹敏行，前不久刚刚出差回家，从陕西、河南、湖北、湖南等地考察学习，让他受益匪浅。“曹县汉服虽然在国内市场占据的份额较大，但大部分走的是低端路线，原创能力存在不足。如果我们在保留传统汉服服饰的共性基础上，融入部分现代元素，让曹县汉服更加亲民化、日常化，就能扩大市场，甚至是能提高抗风险能力，应对文艺演出减少带来的影响，增强在疫情中的韧性。”尹敏行说。



大集镇淘宝产业园