

儿童节“催热”曹县演出服市场

□牡丹晚报全媒体记者 胡云华



◀曹县演出服商家通过电商直播介绍产品。

▼演出服订单暴增,工人加班生产。



今年6月1日是“乙类乙管”政策实施后的第一个国际儿童节,各地学校和机构纷纷组织庆祝活动,带动儿童演出服市场强势复苏。“六一”来临之际,牡丹晚报全媒体记者来到全国最大的儿童演出服加工基地曹县,探访相关从业者经历的行业变化。

儿童演出服订单暴增 商家增产依然供不应求

在前往大集镇的途中,记者发现,曹县不少路口、村头的标识牌上都有“淘来幸福生活,演出美丽乡村”等标语,不少村子在村头还有“淘宝村”的标牌。

到了大集镇,记者随机走进一家标注“主营儿童汉服、古装、表演服”的小店铺。店铺大约10余平方米,3名工作人员正忙着打包、贴快递单、回应淘宝买家咨询,“阿里旺旺”的提示音不断响起。

店铺经营者赵莹一边低头核对快递单一边告诉记者,他们从业近10年时间,目前主要销售儿童汉服等演出服。“我们自己选款,有加工厂做,

我们负责发货。‘五一’假期后就开始了一轮的忙碌,大概每天能卖出200到300套。”赵莹说。

随后,记者来到集生产、销售、电商直播等业务于一体的曹县前卫汉唐服饰公司展厅。这里原创演出服、汉服琳琅满目,一楼展示着各种款式靓丽、做工精细的成人款汉服,二楼则有专门的儿童演出服展区,除了各类公主裙和汉服,还有儿童消防服、海军服、相声马褂、书童装等各类演出服。该公司董事长郑涛告诉记者,他们设计生产合唱服、动物服、海军服、汉服等30余款儿童表演服,5月10日之后迎来新一轮“爆单”的情况。

“目前每天实际成交100多单,销售额12万元左右,比

前两年同期增长了一两万元。”郑涛说,整体来看,儿童表演服中的汉服销量最好,买家对服装花纹样式和质量的要求也有所提高。“工序增加需要更长的生产周期,目前我们每天加班加点生产,还配备了11名专门负责打包的人员,工人加班费也涨了。”郑涛说,尽管努力增加了产量,但公司每天生产的1000余套儿童演出服仍然供不应求。菏泽本地及周边地市急需取货的消费者,有的会直接到公司展厅购买。

激增的订单也让当地快递物流忙碌起来。在曹县电商物流公共服务中心,工作人员持续不断地配合运输车分拣、装卸。该中心负责人董丽敏告诉记者,这里日常进出货量每天40万件,受儿童节临近儿

童演出服订单暴增影响,近期进出货量激增到每天75万件(不含顺丰和邮政数据)。董丽敏说:“为应对这一情况,我们在人员、班车以及操作时间上做了调整,人员由200多人增加到300多人,出港频次由每天一个调整为每天两个。”

产业分工越来越精细 从业者对未来充满信心

走访中,记者偶遇正举着手机在大集镇街头拍照、录视频的村民姚风云。面对记者“是否来给孩子买演出服”的询问时,姚风云爽朗地回答:“不是,我们自己家和很多亲戚家也都是做这个的!最近也很忙。我娘家在这儿,今天路过,想看看咱大集镇的变化。”

的确,在大集镇,几乎家家户户都从事演出服加工销售。记者一路走来,印象最深的是,这里除了成品衣生产,各商家业务分工甚至精细到绣花、切割、制版、压皱印花、纺织布业、淘宝人力资源乃至松紧带拼接。

与众多外行人预测的不同,经历过三年疫情时期的演出服加工从业者们,从未考虑过“转行”。

杰航服饰有限公司的加工车间位于与大集镇相邻的曹县孙老家镇庄青路旁边,看起

来并不起眼,车间内却灯光大亮,机器轰鸣。连日来,工人们一直在加工儿童演出用的基础款的白衬衣、白短袖。该公司负责人张常利告诉记者,他们常年专注于生产这两款儿童演出服,多用于儿童合唱或集体活动场合。今年春节后至5月底,已经卖出40万件。虽然已经提前准备,但临近“六一”儿童节,生产还是有些紧张。公司甚至在门口贴上了“临近‘六一’订单量大,不再接新订单”等告示。

“其实前两年的疫情对我们的经营影响不大,也从没考虑过转型,因为我做演出服加工生意很多年了,有经验。”张常利说,他曾经在义乌做相关生意,了解到家乡曹县正努力发展演出服产业而且电商行业逐渐成熟,就有了回家乡发展的念头。如今,张常利已经在孙老家镇经营演出服加工厂7个年头。

在孙老家镇一处名为“锦诚”的绣花企业车间内,公司负责人李瑞向记者展示了正紧急出货的一批儿童演出服花纹样式。他说:“虽然前两年临时发不出去货的时候也着急,但我没想过放弃这一行或者转型干别的生意。为什么?因为我一直做这行,现在曹县的行业生态越来越完善、健全,我对这一行有信心!”



企业展厅内原创演出服款式多样