

年产百万件成衣 如何做到“三零库存”

——一家民营传统服装企业见闻

■新华社记者袁波、胡旭

衬衫飘逸轻盈,西服西裤笔挺,全程不落地,悬在空中排队接受各工位“检阅”就完成了制作,甚至在吊牌上打印了定制者的姓名……

记者近日在四川德阳琪达公司制衣车间看到,一排排布料通过智能吊挂系统在4000平方米的厂房内“流动”,根据各自“电子身份证”上的型号、工艺等信息,被智能分配到不同节点,工人们通过电脑识别终端提示加工,每个工序都可追溯溯源。

“以前生产服装只需分大中小号,随着消费升级,现在市场要求我们为每一位客人量体裁衣。”琪达公司副总经理彭夕桐说,传统制衣全靠裁缝一双手,要实现个性化定制和规模化生产,根本不可能。

但在技术变革的时代,智能化和大数据成为改造传统制衣、响应市场需求的“法宝”。近几年,“琪达”投入数千万元进行智能定制系统研发,利用10多年来积累的几百万个人体体型数据,归纳出380多个基础人体规格,建成了版型、款式、工艺、材料等



多个支撑数据库。这是控制一切“大脑”,几十位设计师在信息传递的无缝对接中开展合作。

“大脑”的数据来源于前端,通过“智能卷尺”进行三维扫描量体,只需几秒钟就可以创建出包含30多项数据的专属身体模型。而在生产端,打版、剪裁、缝制等环节被细分成几百道标准工

序,全部由系统根据前端数据计算分步执行。

“比如有1000个人的团体定制,以前光是量体就要20个人花两周来做,现在只要2个人3天时间就能完成。”彭夕桐说,得益于智能生产设备投入运转,仅裁剪环节的工人就从100多人减少到20多人,而且用料更省、效率

更高。

走进一楼裁剪车间,机器与人协作忙碌的热浪扑面而来。4000平方米的厂房内自动裁床等大型设备有序排列,20多位工人在操作。每裁一张布料都根据电脑指令不断调整裁剪角度,伴随着轻微的“吡吡”声,不到一分钟就裁剪完一个版型。

“变化太大了,以前人工裁剪一件衬衣就要花十多分钟。现在用机器可以成百上千件地裁剪,而且不同的花纹、格子都能精确裁剪。”在“琪达”工作了29年的车间工人林秀清说,“工人也比原来轻松多了!”

在西装、衬衣生产车间,智能吊挂系统带着各种半成品踏着“节奏”有序地“流动”在缝纫、熨烫、检验等各工位之间,200多位工人紧张忙碌着。总经理生产助理莫勇明说:“现在每个新品投产之前都要做好工时测评,环环相扣,采购、生产、运输各环节都不积压。”

“智能化定制打破了‘一把剪刀一把尺’的传统制衣模式,不仅提高了效率,更让企业管理能级得到提升。”彭夕桐表示,公司实现了面料、半成品、成品“三零库

存”,大幅缩减了资金占用和库存压力。

记者在车间内看到,当批订单对应的原材料整齐地码放在流水线旁,而包装好的成品则就地分拣,并不断向外面的货车转运,然后发给客户。

谁能想到,这家企业在34年前的创业之初仅仅是一个投资3000元、只有7个人和7台家用缝纫机的裁缝铺?

“我19岁学裁缝,从摆地摊到开厂,为了省钱搭油罐车,睡在宾馆过道,自己在商场当模特叫卖,受尽了白眼,一路就这么苦过来,干过来。”董事长彭家琪说。

后来随着面料、劳动力等成本越来越高,库存越来越多,资金压力越来越大。彭家琪说:“市场上有5000万元货的话,厂里就有几千万元的库存,回款越来越难。于是干脆关掉300多家专卖店,从零售市场转战到定制市场‘杀出了一条血路’。”

“创新都是被逼出来的,现在每年出货超120万件,不仅实现了‘零库存’,客户还‘零欠款’。只要坚持科技创新,运用现代化管理,传统行业也能打造出朝阳的企业。”彭家琪说。

为您冬日肌肤保养支招

■吴小毛

皮肤的状况因体质、环境与年龄的不同,而有种种不同的变化。冬季的肌肤更是变化大,所以充分了解自己皮肤的性质,并且配合各季节的肤质变化而改变保养习惯,才不会引起皮肤的不适。这里就教几招冬日肌肤保养的新法。

冬天要保持皮肤滑润,首先减少寒风直接接触。最常用的是涂油脂、面霜。其实只要每天早晨,先以干毛巾由颈部、胸部、足部之顺序用力擦拭,直至皮肤通红;然后,以另一条毛巾浸冷水,拧干之后,依顺序用力擦身,直至通红就可以达到事半功倍的效果,还可防感冒,并立即成就红润的肌肤。

冬季干燥的气候,常常会使脸部皮肤出现紧绷干燥的感觉。对于水分和油脂先天性分泌不足的干性皮肤,每天最好用温毛巾洗3次脸。而洗脸的方法,最好是用毛巾蘸水往脸上洗,或者用双手把水往脸上掬洒式地洗,这样既能洁肤,又能补充充足的水

分。然后,涂上防皱霜之类的护肤品并加以轻微按摩。

对于分泌不如春夏季那么旺盛的油性皮肤,可以采用柔性的摩面膏洁肤。中性皮肤则可以天天使用清洁霜和每周一次柔性能面膏。

冬季不要过度地按摩肌肤。做脸部按摩对肌肤当然有益,但是按摩的轻重速度、动作方向,都会影响肌肤肌肉,导致皱纹丛生。因此按摩时一定要顺着肌肉纤维的方向,进行柔和有致的动作。特别是眼睛周围的皮肤非常敏感脆弱,更需要特别小心。

冬季最好不要挤压暗疮粉刺。因为气温较低时,挤压暗疮留在脸上的疮疤很难快速愈合,处理不好,甚至会造成无法弥补的凹洞、疙瘩。最好勤加洗脸,保持脸部的肌肤干爽,才是避免粉刺生长的最佳办法。

冬季还要注意饮食,多吃肉、鱼肝油、豆类、动物肝脏等含脂肪食物,可以增加热量以御冷。瘦肉、红糖等具有维生素,有预防面疮、头屑的功能,维生素C可防止皮肤起黑点。

服装配色大有讲究

■王昊哲

“云想衣裳花想容”,可见服装色彩在人的外在美中占有不容忽视的地位。

那么,哪种颜色您认为最漂亮又最适合您呢?颜色带给人的感觉,是离不开具体环境的。这好比有人问你哪一个音符最动听,而你只有先听完整段乐曲一样。最漂亮的颜色是具备了相应环境的颜色。下面就介绍几种色彩的搭配:

黑白灰。在服装的颜色系列中,它们是既重要又特殊的一部分。首先,它们都宜于和其他任何色彩搭配。这种“可搭配性”,黑色最强,它使之与之搭配的任何颜色更加突出;白色次之,它使搭配的其他颜色更加鲜明;灰色第三,它是中性的,不对搭配的颜色产生其他影响。黑白灰的另一特

性是,它们具有比其他服装颜色更强的独立性,所以它们常常是最日常的服装颜色,又常常是最讲究的服装颜色。

樱桃粉红。如果颜色也有性别的话,最具有女性味的就是粉红色的了。传说古代有个皇帝的妃子最喜欢这个颜色的衣服,因此,至今仍有人把粉红色叫“妃色”。樱桃色属于妃色中较深的层次,作为服装的颜色,它除了显得轻薄、温柔、透明、飘逸之外,也稍见深沉。它是最好的春季便装颜色,在搭配上,樱桃粉红便于你发挥想象。它配白色最见女性清新,是典型的淑女服色,配上黑色则显得艳丽生动。

水鸭绿。有人说水鸭绿是高贵而性感的,其实这个颜色却有着镇定平静的大众感觉。它并不常见,只是被用来表现高尚讲究的格调。它与其他颜色相配十分出色,与深色搭配有种“自然而然”的典雅感觉,与暖色调配色组合,又显得华丽醒目。

金褐色。它色性温和而又鲜明强烈,感觉华丽又带点原始的野性味道。黑色之外,金褐色也是女士裘皮服装的常见颜色,但它较黑色裘装更加雍容华贵,饶有怀旧情调及民族风格。

丁香紫色。这是一种如

诗的颜色,在最近的时装中有流行的趋势。它善于表现纤细、娇柔的形象,配色范围比较宽广。对肤色较深的人,它是最合适不过的。只是别忘了在衣领或衣边上点缀些面积不大的白色,看起来既生动清新,又使整体不致太深暗。

有些女孩特别钟爱很抓眼球的条纹大衣,这种大衣穿起来其实也不难,裤装要整洁,完了再用一双老爹鞋压阵就OK了。

大衣加球鞋 让你在冬日健步如飞

■新浪

长外套样子帅,但对于亚洲女孩来说,有些“吃身高”,需要配一双提气的鞋。觉得穿靴子有点太一本正经的话,配一双运动鞋就是既显得青春,又特别舒服实穿的组合了。

老爹鞋+长大衣

这两年老爹鞋红到爆炸,时髦的女孩几乎人手一双。因为它鞋底有好几层,即使搭配最简单的款式也不会单调,而且还有抓眼球、增加身高的效果。

老爹鞋配大衣,优势非常明显了,好多看着厚重的大衣,比如“泰迪熊”大衣和羽绒服,别的鞋配上去可能会头重脚轻,但老爹鞋绝对不会。

像毛茸茸材质的大衣,本身就挺厚实的,搭的时候尽量要选简单的上衣和裤装,再配一双老爹鞋,整个人层次分明,也不会繁复。

想要让自己精气神看着足一些,还可以把领子翻上去。

搭的裤子可以挑特别凸显老爹鞋的紧腿裤,上、下身有对比,也比较适合身材娇小的女孩。

如果是宽松的直筒裤,那么就要身高有优势的选手来穿,整体更有着Normcore的感觉。

不过既然是弹眼落睛的老爹鞋,还是得尽量让它露出来才时髦好看。像跟球球那样,直接搭个9分裤就是不错的选择。

平时穿搭配到极致的纯色大衣,也可以搭配一条色彩亮丽的围巾,加上露一点脚踝的视觉效果,也很有精神很显高。

帽衫搭配大衣是现在非常时髦的组合,本身就更有活力感,搭一条9分裤和一双老爹鞋效果就更好了,记得上衣要塞进裤腰哦。

碰到比较挑人但视觉效果很好的漆皮长裤,配一双老爹鞋就能让它一下子变得人人都能驾驭,搭上宽松的外套,气势也有了。

有些女孩特别钟爱很抓眼球的条纹大衣,这种大衣穿起来其实也不难,裤装要整洁,完了再用一双老爹鞋压阵就OK了。

板鞋+长大衣

板鞋属于运动鞋里的小清新,线条简约,配色也不复杂,穿在脚上不会显脚大,属于万年不

会过时的经典鞋款。

虽然它没有老爹鞋气场那么足,但胜在百搭,几乎没有有什么单品是不能和板鞋一起搭的。

冬季配长大衣的板鞋可以分为两类,一种是有文艺气息的平底板鞋,穿这种板鞋的时候,尽量搭一条可以露出脚踝的裤装。

因为大衣给人感觉有些沉闷,视觉面积大,要是搭配长裤,反而会把板鞋的运动感淹没,而露出一小截脚踝,整个人看着就往上提了。

不怕冷的人,也可以和何穗一样,直接在下身搭一条针织半裙,露出小腿。

另一种就是厚底板鞋了,搭配长大衣和长裤穿也没问题,本身鞋子体积就不小,不会被长裤淹没。

但鉴于并非人人都是超模身材,还是建议大家配一件高领内搭,让人看着更有气质。

这种厚底款式最大的好处,就是即便配一身色很深的衣服,整个造型也可以靠它来点亮。冬天就不怕黑色长大衣让自己看起来太深沉了。

运动鞋+长大衣

最后要讲的就是普通的运动鞋,人人都有一双,有时候却不知道该怎么拿来凹造型。

这种鞋子其实视觉效果是非常丰富的,虽然没有老爹鞋那么抓眼球显高,也不是像板鞋那样的万精油,但它的运动感却是前两者都比不上的。

它们可以和字母大衣一起搭配,让造型既保持了十足的气场感,也有了Swag的街头风采。

用一双颜色鲜艳的运动鞋,搭上最简单的黑色大衣和内搭,靠一条字母围巾呼应点亮造型是超时髦的。

平时穿一整套同色系的组合,运动鞋也可以让造型从正经变成休闲。

线条硬朗的大衣搭配运动裤时,配一双厚底运动鞋可以让腿部显得修长又不突兀。

平时在大衣里穿一件纯色高领上衣,再选一双同色系的运动鞋来呼应,即使其他都是基本款,整个人也非常有层次和活力感。

最近好多人都特别钟爱长大衣里配脚运动裤,为了让整体不过分慵懒,提气的运动鞋肯定是最佳的选择。

柯桥首个海外面料展馆在米兰诞生

■钟伟、许益萍

日前,绍兴市柯桥区首个海外面料展馆“丝路柯桥·米兰馆”在意大利米兰市开馆,首批入驻的12家本土企业携400余块精品面料集体亮相,这意味着国际时尚高地有了柯桥面料席位。

从30年前的一条河边布街,到如今享誉全球的中国轻纺城,柯桥区纺织行业持续保持平稳发展态势,全区共有纺织企业近8000家,其中规模以上企业755家,并拥有纺织产业链最完整、纺织产能最强、专业市场最大三个“中国之最”。今年9月,柯桥区被评为“2017~2018年度纺织行业创新示范集群”。

“柯桥的纺织体量巨大,但亦存在自主创新能力、时尚话语权等方面短板,传统模式增长乏力,迫切需要进入高端市场展开新一轮布局。”柯桥区科技局相关负责人表示,在全球纺织产业格局重建的背景下,为打造新时期国际纺织之都,柯桥正加大对时尚创意、高端纺织两大千亿级产业的培育力度,为补强短板积极对接国际时尚,“走出去”“引进来”步伐不断加快。

近年来,随着中欧时尚梦工厂、中纺CBD—东方米兰国际时尚发布中心等一大批时尚大项目建成投用,柯桥与欧洲有了零距离对接的长效窗口,欧洲的

时尚品牌、时尚“泰斗”、时尚企业纷纷入驻柯桥,国际新理念、新产品、新模式、新业态在中纺CBD等时尚中心渐露头角。

业内人士表示,“丝路柯桥·米兰馆”正是柯桥纺织加速走向国际时尚潮流中心的一个缩影。它不是一个为促成短期贸易的小型展销会,而是去年12月柯桥区政府与米兰华夏集团基于“一带一路”倡议共同推进的一个长期项目,致力于打造一个链接时尚的咨询平台、链接贸易的资源窗口以及推广柯桥面料的品牌窗口。

其间,“金晟纺织”“汉唐丝绸”“金点纺织”等第一批入驻企业负责人早早飞往米兰,与意大利时尚“泰斗”马里奥·博塞利等时尚人士交流对接。“这里有着创意的、文化的、艺术创作领域的氛围,围绕面料而进行的关于纺织视觉设计、时尚创意联动、先进制造传输、时尚空间展示的体验和交流中心。”米兰华夏集团相关负责人刘欲目说,希望借助该展馆,持续为米兰与柯桥在纺织工业、时尚创意、人文生活等方面提供展示、交流、合作的平台。

根据计划,柯桥区将在法国巴黎、英国伦敦、美国纽约等全球国际时尚之都设立更多海外项目建成投用,柯桥与欧洲有了零距离对接的长效窗口,欧洲的

■王珍

躺在空调开得暖暖的美容馆里,听着美容师絮絮叨叨地介绍那些美容产品有祛斑祛痘、美白、保湿等功效,昏昏欲睡。

但感觉那美容师下手有点重,且越来越狠,有种被打脸的感觉,想装睡的可能性都没有。只好开口求饶:美女,手下留情,轻点啊。

“这样拍一下才更容易吸收啊!你的皮肤很干,也很薄,要加营养保湿霜。不然光是这样的基础护理做了也白做,弄不好的话会更不好。”美容师的口气不容置疑,很明显,我如果是还要脸的话,就得加钱。

其实,从一开始闺蜜给我这张免费券的时候,我就应该告诉自己,天下没有免费的午餐。这个我信奉了许多年的信条,看起来还不够坚固,才会落得脸在别人的手上,身不由己。

最终我只好很冤屈地“破财消灾”,在这个美容师的一再“忠告和奉劝”下,一次次追加,付出了比实际价值更高的费用,还有自己的美好心情被损得消失殆尽。



没门。

也许,有不少人跟我一样,不相信美容可以“变脸”,至多也就缓减一下过敏、长痘等问题。去美容院最主要的目的,就是清空、放松、休息、调节情绪,心无旁骛地做做梦,梦里会有花开。这样的梦和修整,是很补的。

所以,我认为,美容院除了干净、温馨的环境和氛围,美容师是美容院的魂。按摩手法和仪器操作技艺娴熟固然重要,但美容师的个人涵养、性格脾气心态、业务

知识更重要,且得懂点心理常识,毕竟来的客人是各种各样的。

美容师得学会倾听,尤其是碰到个别说话尖酸刻薄,态度生硬的客人,一定要倾听和理解多于评价。和风细雨、善解人意的说话方式很重要。如果,一个美容师一味喋喋不休地抱怨、无孔不入地推销,一定会令人讨厌。有时本来心情不好,这样的美容师不啻是雪上加霜,往你的心里倾覆垃圾。尤其是那种急功近利的恶性推销,直接和客人交恶,

至多也就是一笔买卖,搞不好还会弄巧成拙被投诉。

有不少经营得好的美容院老板深谙此道,很重视美容师的综合素质和服务意识培训,并不是直接给她们下营销指标,更多的是以客人的欢迎度来考核业绩。一个有亲和力、温柔、说话的分寸拿捏得好的美容师,更容易赢得客人的信任,点单率一定高。客人也会在美容方面进行咨询,这时,可以恰如其分地推销一些产品和项目,往往能够达到事半功

倍的效果。

认识一家美容院,老板是两位当家“花旦”。性情和颜值一样,温婉可人,笑靥让人如沐春风。不管世事如何潮起潮落地变幻,她们的初心始终没变,不离开地经营着一家并不是很大,却很精致、很有品味的美容院。

这家美容院除了价格稳定,还有一支素质良好的美容师队伍。不少美容师从小姑娘变成了孩子的妈妈,还一直在那里工作。能听到最多的话不乏感恩:美容师虽然不是个能够大富大贵的职业,但工作环境比起工厂流水线好太多了,没有机器马达、大风扇的刺耳声,也闻不到餐厅的油烟味,更不用像推销员那样长年承受风吹日晒。来做美容的顾客大多有修养,和她们相处,能丰富知识和阅历。不定期的培训学习,更是增加了肌肤保养和形体保持的专业知识,最重要的是养成了沉静平和的健康心态。

这其实折射着老板的运营模式和管理理念。所以,这家店的客源很稳定,在长久的相处中,客商关系就像朋友。且老客户开口相时,为店里带了不少新客源。有时,口碑比广告更重要。在近二十年中,美容师和客人以不变的情怀长久地选择同一家美容院,这还不够说明问题吗?