



# 两年内鞋底磨损1.5毫米“你来找我” 温企“德赛”敢上央视“打包票”

通讯员杨晓宴报道 日前,温州一家以从事皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业为主的企业德赛集团又一次“出圈”了,这次是因为公司总经理张文杰上央视和主持人撒贝宁“打包票”——“德赛”的新材料鞋底用锉子锉都不掉渣。

德赛集团成立于1993年,是全球知名男鞋的代工厂。以澳洲市场为例,当地10个男性中大概有7个穿的皮鞋来自“德赛”。但2020年起受新冠肺炎疫情影响,外贸订单遇阻,库存攀升,企业现金流承压,“德赛”遭遇了前所未有的危机,感受到开辟“第二增长曲线”的迫切性。

2021年末,德赛集团专门成立电商公司——浙江星展众创电子商务有限公司,围绕鞋产业,孵化适合不同年龄段、不同消费需求的衍生品及品牌。正因为踩准了直播电商风口,德赛电商板块的收入贡献从“几乎可以忽略不计”提高至30%,电商部门团队从不足10人发展至230人,今年将突破300人。

如今的“德赛”,正沿着“第二增长曲线”延伸出的发展路径,跑出高质量发展“加速度”。

## 流量密码

一间直播间产生的价值,相当于以前一条生产线

走进位于温州市区月乐西

街的德赛电子商务中心,整层楼有10余个装修风格迥异的直播间,平均每天直播10小时以上。还有一整层空间用于品牌私域运营,组货、直播,一条龙进行。

电商板块的产品研发中心,一边是设计人员正在进行3D建模设计,另一边是女工在生产样品,以最快速度反应,落实线上销售的反馈。

形成如今这般电商中心格局,“德赛”摸索了四年。2020年新冠肺炎疫情暴发,“德赛”意识到光靠外贸“一条腿”走路不行,恰逢国内抖音崛起,开始尝试通过新社交平台拓展国内市场。

万事开头难。起初,“德赛”通过短剧引流的尝试并不成功。张文杰很快转变了“打法”——通过直播讲述“德赛”30年历史,分享鞋子开发和工厂生活的真实点滴。这也让张文杰一下子抓住了“流量密码”。

2021年1月14日,“德赛”第一场抖音直播,张文杰出镜,只说工厂,甚至没有介绍产品。直播到第七场,销售额突破21万元,此后进入了爆发式增长。一间直播间产生的价值,相当于上世纪90年代初的一条生产线。

张文杰意识到,机会来了。接下来两年时间,“德赛”全力发

展直播电商业务,充实团队,甚至一度人力资源团队每周前往杭州统一面试。

直播电商几乎重塑了消费产业的每一个环节。而“德赛”正是以战略高度发展直播电商,提出了“每一场直播都是一次创业”的口号。

“很多时候,选择大于努力。”张文杰坦言,入局抖音,以及此后的视频号、小红书、得物等平台,“德赛”几乎都享受到电商平台的政策红利,在“对”的时候,以最小的成本投入,撬动了相当的增长回报。

## 科技赋能

投资3亿元从海外引入高端产线,生产周期从两个多月缩短至三五天

近期,“德赛”各平台账号都在推广一双高科技2.0版运动鞋——“德赛”在生产端发展“新质生产力”的最新集大成者。

作为德赛总经理,电商业务的负责人,张文杰亲自上阵介绍这款新材料鞋底的四重“黑科技”功能——减震、记忆、支撑足弓、防滑耐磨。“如果两年之内,把鞋底磨去1.5毫米,你来找我。”张文杰这样“打包票”。

不断把新材料应用到产品中,只是德赛科技化的一个环节成果。

德赛科技园(生产基地)总投资3亿多元,从海外引入高端生产线。目前15条智能化产线为德赛应对国内高速更迭的市场需求奠定了扎实的基础。

2021年,“德赛”生产的皮鞋占比超八成。顺应直播电商的“改造”,目前企业生产休闲鞋占比达八成,产品结构发生颠覆性改变。

做外贸订单时,“德赛”生产周期是65~75天,而应对直播爆单,如今“德赛”的生产周期缩短至3~5天,且前端销售与产品研发、生产全流程数据打通,让“德赛”在“唯快不破”的“时尚江湖圈”有了制胜底气。

“如果说直播电商是上一轮改造行业的机遇,那么AI作为新质生产力,就是下一轮变革的核心,可能在方方面面改造企业生产和管理。”在张文杰看来,科技力量是“掀开”传统制造业天花板的关键性力量。“下一步,我们会跟进AI对产业的影响,让企业发展再次登上科技变革的‘快车’。”

## 战略布局

发力O2O和跨境电商业务,拓展海外市场加速品牌出海

对于“德赛”来说,寻找“第二增长曲线”的上半场抓住了直播电商的风口;下半场,“德赛”已在战略布局两个方向。

一是大力发展本地化实体,落地O2O模式(线上线下互通模式)。

O2O的商业模式提出已有多。在张文杰看来,“来得早不如来得巧”,2024年恰是落地线下板块的好时机。

随着线上拓市成本不断上升,各大电商平台倾斜资源开拓本地生活板块,线下市场反而迎来了新一轮发展机遇。“德赛”要打造的不是传统实体门店,而是可与线上实现数据互联、体验互动的线下体验中心,计划今年在温州地区开出10~20家,再逐步向全国复制。

二是大力发展跨境电商,持续开拓海外零售市场。

张文杰表示,随着抖音海外版Tiktok、Shein(希音)和拼多多海外版Temu等中国出海跨境电商平台崛起,中国时尚制造企业有望借助电商平台实现新一轮全球市场扩张。

受益于中国参与全球化产业分工,近三十年来,“德赛”凭工匠精神做好“源头工厂”;近年来,“德赛”则以自有品牌走向更多海外消费者,已在北美男鞋类目迅速做到第一梯队。“跨境电商还有很大发展空间。”张文杰说,后续将加大投入力度,对各海外目标市场和平台规则深入研究,加快德赛品牌出海步伐。



## 创业故事

### 浦江嘉纳尔公司董事长李琴: 开辟家纺行业 “电商新赛道”



通讯员傅夏璇报道 “各位家人快来看!今天要介绍的是我们最新推出的抱枕和三件套……”近日,笔者在浦江嘉纳尔纺织品有限公司的电

商直播间看到,公司负责人李琴正在卖力吆喝。作为“创二代”的李琴从直播小白到如今拥有“40万+”粉丝用了不到3年时间。她在这些年通过开辟属于自己的电商经营之路,带领企业走出困境,破茧成蝶。

## 面对危机转换新赛道

李琴从2012年起担任浦江嘉纳尔纺织品有限公司当家人。凭着父辈打下的优越基础,她感觉那些年的自己就像“小公主”一样,几乎没有“艰难”概念。2020年一场突如其来的疫情,致使“嘉纳尔”等诸多外贸企业面临巨大挑战。

危机也是商机,李琴把握住时机,果断摒弃了企业之前的传统经营模式,瞄准了电商平台这一新赛道。即使一些亲朋好友对这种做法有不解与困惑,但李琴觉得既然已经选择了这条道路,就要脚踏实地,力求有所获。

## 激发干劲坚守初心

初入电商赛道的李琴,也经历了直播间门可罗雀的窘迫。但每当看到父母每天都会凌晨5点赶到公司,和工人们一起打棉充棉,配单配货……在身后默默支持,关心着自己,李琴便更加坚定了在电商赛道继续开拓前行的决心。那段时间,李琴每天早上都会前往面料市场观察、挑选、购买不同颜色的面料,一有时间就苦心钻研设计,然后将不同面料制成的抱枕、三件套产品搭配上各不相同的图案设计,以丰富产品的多样性,每天的工作时间均在13小时以上。

除配色设计外,李琴还专注于面料舒适度的研究和把控。在不直播的日子里,她经常会独自一人待在生产车间仔细对比、检验不同材质的面料,以把握成品的舒适度。李琴认为产品不仅仅是一块有

颜色的布,还要融合人体工学与造型设计等多门学问,使得产品更加细腻亲肤。截至目前,她在自己的电商平台上已推出1000余种家纺品类,申请200余项花型专利。功夫不负有心人。在李琴近些年付诸的无限努力与辛勤汗水下,企业在新赛道上也获得了一定成绩:店铺评分长期稳居5.0,顾客回购率80%以上。2023年完成50万套的销量。

从传统的外贸企业转型成新兴的电商企业,是取得成功的第一步。“接下来我们会更加注重产品设计的原创性和精细化,持续紧跟时代潮流,不断树立创新思维,增设数字化管理车间,进一步提升产能。力争在2024年实现200万套的销量突破,10年内达到粉丝量‘300万+’的愿望。”李琴对未来充满期待。

## 做好事首先要做好人

一天只休息6~8小时,李琴,除了忙碌在企业的直播间和生产车间外,还时常奔波于社区与公益组织的一线。自2020年担任浦江社区党委、徐村经济合作社社长以来,她用热情的服务传递社区工作者的真情;积极参与社区道路硬化工程、天然气工程、雨污工程等各项民生项目,并结合嘉纳尔家纺自营电商品牌,利用目前最火爆的互联网营销模式,丰富乡村经济业态,拓展农民增收空间,以“互联网+农产品”的方式,开展电子商务进农村综合示范工作,在项宅社区开展新浦江人之家建设,实现居民共同富裕;她积极投身于中国狮子联会浙江仙华服务队、浦江县红十字会、帮忙老哥等多个公益队伍,从事公益事业10余年,志愿服务达1000余次,对抗战老兵、孤寡老人、贫困学生等群体积极伸出援手……截至目前,李琴累计为公益事业捐赠120余万元,她也先后获得金华市统一战线“同心抗疫·最美个人”、金华市志愿服务工作先进个人、浦江县志愿服务工作先进个人、浦江好人等多项荣誉称号。

## 企校合作共塑行业新生力

别开生面的“素人”穿搭走秀,独具匠心地将森马服饰舒服、轻松、温暖的时尚单品与自身风格完美融合,创造出别具一格且充满创意的潮流搭配。近日,“好森气”2024“浙理×森马”时尚校园行活动在浙江理工大学临平校区学生活动中心圆满落幕。

作为行业内极具社会责任感与代表性的优秀企业,多年来,森马公司一直积极与高校合作,为时尚行业培养高素质人才,为年轻新势力提供展示才华的舞台。这次森马公司携手浙江理工大学服装学院服装与服饰设计系推进产教融合、协同育人深度实践的重要一环,旨在共同探索育人新模式,为培养更多具备实践创新能力的复合型人才贡献力量,进而推动时尚产业与教育事业的共同进步。

通讯员李奕艳、孙雯君 摄



## 浙江 智造

单线自动化程度超95%,产品合格率超99.5%,月平均产值超1亿元

# 双环传动智慧工厂 “小齿轮”转动“大世界”

通讯员徐佳叶、黎晔萍报道 据估计,一般汽车由2万多个零部件组装而成,其中,齿轮占据着重要位置。作为汽车主要的基础传动元件,齿轮的好坏直接影响汽车的噪声、平稳性和使用寿命。

齿轮制造哪家强?双环传动是全球最大的专业齿轮散件研发制造企业,在大功率新能源车齿轮市场的占有率超70%。双环传动(嘉兴)精密制造有限公司是其全资子公司,凭借新能源汽车相关齿轮零件的增长,预计2024年产值同比增长30%。

近日,笔者走进位于桐乡经开区的双环传动(嘉兴)精密制造有限公司的“智慧工厂”,偌大的生产车间里几乎看不到工人,取而代之的是一条条转动的流水线 and 一只只飞舞的机械臂。这些机械臂通过头部的灯光识别,将各种型号不同、大小不一

的齿轮产品准确地安装到预设位置。

“目前工厂内一共有170多台机械臂,全天24小时运转,每台机械臂都有两只机械手,可上下翻转,方便拿取和放回零件。”双环传动桐乡工厂计划物流部部长蔡雪松介绍,有了机械臂的助力,做一个零件只需要30秒。目前,工厂的单线自动化程度达95%以上,月平均产值超1亿元。

在大力引进自动化生产设备的同时,双环传动还注重运用工业互联网赋能智能制造。笔者在生产车间内看到一块深蓝色的MES大屏,屏幕上实时显示着工厂的工作进度、故障情况、生产电耗等数据。“通过这块大屏,可以实时追踪每个产品的批次、责任人、检验员等,实现更精细化的管理。”蔡雪松说。

要自主研发这样一个承载

大量数据资源、串联各式生产设备的系统并不容易。从1998年上线的ERP系统,到2005年自主研发的条码系统,再到如今的MES系统,双环传动在信息化生产方面动足了脑筋,不断让生产流程变得更加透明,让数据变得越来越有价值,智能化水平达到国际领先。

此外,为了提升整个系统运作的稳定性,双环传动桐乡工厂还实现了5G信号全覆盖,整个生产区的200多台智能生产设备通过5G网络都连接着智慧大脑,一旦发生故障,就会自动报修。得益于此,企业的生产效率在原来的基础上提升了26%至30%,产品合格率保持在99.5%以上。

蔡雪松表示:“从当下和未来发展趋势看,新质生产力这条新赛道将成为‘兵家必争之地’。对于双环传动来说,我们

是通过‘产—供—研—销’4个方面不断提升企业的核心竞争力,以创新驱动企业发展,努力实现高水平科技自立自强。”

因此,除了企业生产的智能化、信息化,双环传动还在研发、销售等各个环节不断提升创新能力。比如,对产品生产中所需要的珩磨轮进行改造。

过去,生产中所需要的珩磨轮,一年下来需要5000多片。怎样提高它的使用寿命,既节约更换时间,又降低成本?企业的工程师团队人员通过查阅大量的相关专业文献,最终在一篇学术论文中得到了启发,通过技术创新成功将珩磨轮的寿命整体提升约89%,每月节省珩轮费用约14万元,每月节省换珩轮时间96.17小时。此外,企业还开创了刀具国内修磨的先例,打破国外技术垄断,修磨一把刀节省刀具费用约3万元,一年节省

200余万元。

在双环传动,同样专注于创新的人还有很多。这些源源不断的“创新血液”,让双环传动的“小齿轮”转动“大世界”。

“我们还通过嵌入式销售替换代工生产的方式,提升企业的核心竞争力。”蔡雪松介绍,所谓嵌入式销售,就是充分发挥企业的技术创新力量,直接参与到客户项目立项的过程中,帮助客户提升在齿轮制造领域的专业技术。

对于双环传动而言,企业的生产力不仅在于现成的齿轮产品,还在于掌握核心技术所带来的市场竞争优势。2021年,双环传动在嘉兴成立了环研传动嘉兴研究院,引进国内外“高精尖”人才,开展技术研究和试验工作。此外,企业还和国内外高校、协会开展深度合作,积极引进世界一流人才。

## 巾帼展风采 巧手助共富



近日,在潮州市吴兴区埭溪镇小羊山村“巧手勾线共富工坊”,党员和巾帼志愿者正在直播带货。今年,埭溪镇在小羊山村成立“巧手勾线共富工坊”,吸

纳闲散劳动力进行各类毛线的手工编制,做出的成品通过“线上+线下”的形式进行销售,助力村民就业增收,助力共同富裕。

通讯员何伟卫 摄