

球鞋定制市场大 ,我市目前尚存空白

较少启动资金就能创业 收费不低却受人追捧

日前 ,在刚刚落下帷幕的永康市2019 创新创业大赛中 ,一个名为 FOMO 球鞋客制 全球首创潮流球鞋定制平台 的项目引起了大家的关注 ,不仅仅是因为这个项目的新颖 ,让人更没想到的是 ,这样一个相对小众的新兴行业 ,去年月销售额最高达到8 万元 ,单年营业额超 80 万元。18 日 ,记者联系了该项目负责人陶威 ,探寻 球鞋定制 背后的商机。

□记者 胡颖



个性化需求市场潜力大 七八千元投资撬动一群年轻人的梦想

一直以来 ,年轻人都是拉动运动鞋销售的重要群体 ,年轻的消费者作为街头潮流文化和球鞋文化的忠实拥趸 ,球鞋和潮流服饰可以说是他们日常穿着的两大重要基本构成。尤其是随着球鞋市场越来越成熟 ,球鞋文化变得愈加主流 ,潮流玩家们更是关注自己脚下的球鞋。为了彰显个性 ,避免烂大街的 撞鞋 ,越来越多的人开始花钱定制球鞋。而FOMO 工作室就是提供球鞋定制服务的。

球鞋定制 ,顾名思义就是把你自己想要的元素添加到球鞋上。团队指导老师方冰晶告诉记者 ,目前有很多品牌方 ,包括Nike等都有自己专门的定制服务 ,不同于品牌方的官方定制 ,民间的球鞋定制更加天马行空、无拘无束。因为几乎不受限制 ,民间球鞋定制诞生了无数令人叹为观止的作品。

我一直以来都很喜欢球鞋 ,但说实话 ,球鞋定制对于一个学生而言是消费不起的 ,更何况前几年 ,定制

球鞋的工作室全国都是屈指可数 ,所以来到大学后就想和自己的同学 搞点事 。陶威是FOMO工作室的发起人之一也是设计师之一 ,他告诉记者 ,学校里浓厚的双创氛围 ,加上有几个志同道合的小伙伴 ,在2017 年12月 ,5 个人凑了七八千元钱开始创业 ,做私人定制球鞋。

其实 ,陶威一行人的创业并非头脑一热 ,在创业前期 ,陶威和合伙人一起进行了市场调研 ,据阿里数据显示 ,2017 年线上潮牌商品的搜索量同比增长超过60% ,消费金额同比增长则高达260% ,据贝恩咨询数据显示 ,2019 年中国年轻人的鞋服市场规模超过5000 亿美金 ,而潮牌占到330 亿到350 亿美金左右。对此 ,他们认为 ,球鞋定制有巨大的市场潜力。

但万事开头难 ,对于陶威的团队而言 ,这句话深有体会。组建了团队后 ,一群有着同样梦想与兴趣的年轻人并没有很快尝到创业的甜

头 ,而是进入了 蛰伏期 。起初 ,仅靠熟人的宣传 ,我们前四个月几乎没有订单 ,甚至想过要放弃。陶威说 ,还有一个重要的原因是没有被大家认可的作品 ,一双好几百元甚至上千元的鞋子换谁都不会随随便便交给别人去定制。

任何人的成功都不是偶然。在蛰伏了数月后 ,FOMO 工作室有了起色 ,甚至可以说是一炮而红。这双鞋子就是我设计的 ,大概花了四天的时间 ,在纯白的鞋面上加入了火焰的元素 ,十分符合年轻人勇敢、热情、向上的特点。陶威介绍 ,当时他们把鞋子的特写投放到网上 ,没想到一下子就得到了大众的关注 ,短短几天 ,在微博上的点击量达到了近四千 ,与此同时 ,另外一名设计师绘制的 空军一号 也得到了大家的认可 ,工作室的订单随之多了起来。这两双鞋子 ,一直被 供在 工作室里 ,激励着整个团队。陶威打趣道。

球鞋定制需要匠心加持 定制价格在百元至千元不等仍受人追捧

说起球鞋定制 ,前身应该是 手绘球鞋 ,表现形式更多的接近涂鸦性质 ,在数年前 ,我市也曾出现过一些类似的小店铺 ,但受众范围较小 ,久而久之就退出了市场。然而如今的绘制球鞋并不再是一件简单的事情 ,不仅仅是把图案画到鞋上就算完成了 ,还要根据每一款鞋的特点和外观去设计出符合的图案样式 ,如同写作一样 ,需要大量的灵感支撑自己的创作。在定制技术上也有了许多更新 ,除了基础的手绘技术、喷绘技术 ,还新增了水转技术、浸染技术 ,甚至运用到3D 喷绘技术、灯组、温感光感变色等。

在我们工作室定制一双球鞋 ,大概需要100 元至1000 元不等 ,有时候也会接一些衣服和背包的定制。目前 ,收费最贵的是一只LV 的包 ,定制价格达到了1800 元 ,这样的价格在定制界已经算是很平价了。陶威说 ,尽管收费不高 ,但因为定制的鞋子都是品牌篮球鞋 ,甚至会有一些奢侈品 ,为了保证品质 ,一

直以来都对手绘颜料、保护剂、去膜剂等材料的选择十分讲究。因为收费合理 ,技术精湛 ,不到两年时间 ,FOMO 工作室积累了上百名回头客 ,光顾最多的顾客已经累积定制了8 双球鞋。

在互联网时代 ,酒香也怕巷子深。不同以往 ,新媒体已经成为现今社会的主流宣传渠道 ,渗透到生活的方方面面。抖音等 APP 的兴起 ,给我们工作室带来了更多机遇 ,也让更多喜欢球鞋定制的人知道了我们的工作室。FOMO 团队得到了启发 ,大家一致认为 ,想要打开市场 ,就得有宣传渠道 ,于是大家一致决定拓宽宣传平台 ,他们将球鞋定制过程拍摄剪辑 ,通过PS 和PR 软件制成宣传海报和视频 ,投放在时下年轻人中流行的手机 APP 平台 ,并与一些微博大咖达成合作 ,其中一条微博浏览量达到10.7 万次。

经过团队群策群力 ,FOMO 工作室还推出了以网站、app 及微信小程序为载体的球鞋客制平台 ,该平台

以球鞋定制为主线 ,为广大潮流群体提供在线自主定制和设计师定制服务 ,并打造球鞋定制交流社区 ,促进球鞋定制文化的聚集与推广 ,是全球首创的球鞋定制社交化电子商务平台。据介绍 ,该平台开设线上的潮流单品商城 ,一方面售卖各品牌的潮流单品 ,另一方面用户可以在商城下单后 ,直接将产品定制。简单来说 ,FOMO 工作室发展至今 ,已经可以通过球鞋定制服务、自营商城品牌球鞋销售、网购平台销售、球鞋定制技术培训等进行盈利。

了解到球鞋定制的市场如此庞大 ,记者对我市展开调查 ,发现我市热衷于球鞋定制的年轻消费者不在少数 ,除了一部分已经有过球鞋定制体验的消费者外 ,还有很大一批对球鞋定制感兴趣但仍处于观望的消费者 ,其中大部分都表示今后愿意尝试球鞋定制。由此可见 ,球鞋定制在我市也同样存在较大的市场 ,但目前我市还未成立相关的工作室 ,需要定制仍只能通过线上寻找商家。

猪肉销售 价升量跌 部分消费者转向 其他肉类代替

记者 王导 通讯员 蒋译萱

最近猪肉好贵 ,肉麦饼都涨价啦。日前 ,记者的一位朋友在朋友圈里感慨道。确实 ,近期因为猪肉价格上涨 ,作为永康小吃界的 扛把子 肉麦饼要么涨价、要么减少肉量。市民感慨之余 ,商家也表示实属无奈。原因是 ,现在猪肉价格实在太高了。

根据此前国家统计局公布的数据显示 ,9 月上旬生猪(外三元)价格为28.4 元/公斤 ,环比上涨5.2%。我市生猪价格已破近年历史高位 ,15 日 ,市区生猪出场价格已达29.7 元/公斤 ,肋条肉零售价格15 日达到46 元/公斤 ,同比上涨91.7% ,精瘦肉零售价格15 日达到56 元/公斤 ,同比上涨69.7%。

价格飞涨 ,受国际影响较大

二师兄 的身价暴涨 ,原因何在?业内人士分析 ,首当其冲的当属非洲猪瘟疫情影响。此前非洲猪瘟疫情爆发 ,全球产生连锁反应 ,我国也已因非洲猪瘟扑杀生猪超百万头。目前虽然势头趋缓 ,但现在规模猪场补栏比较慎重 ,一些小散户加速退出 ,生猪和能繁母猪存栏数持续减少 ,连续三个月同比下降超过10% ,预判全年猪肉产量会下降 ,预计后期生猪供应会趋紧。

可以说 ,此次猪肉价格飞涨是全球性的 ,中国作为最大的生猪养殖国和消费国 ,难以避免受到一定冲击。这次冲击 ,进而通过层层传导 ,影响到了我市猪肉价格。有关部门工作人员说 ,其次就是环保、贸易摩擦造成的猪源缺少 ,猪周期 等叠加因素影响猪价上涨。

此外 ,随着中秋之后传统节日增多 ,猪肉作为传统菜肴的原料 ,需求必定增加。人们开始制作比如炖肉、卤肉、火腿等会对猪肉消费带来很大的刺激的食物。因此 ,相关专家预测四季度猪肉还将小幅上涨一段时间。

稳定猪肉价初现 曙光

记者走访我市部分猪肉零售市场发现 ,价涨量跌 现象已经开始出现。根据对华丰菜场现场调查情况看 ,虽然猪肉零售价格不断上涨 ,但部分摊位猪肉销量已由原来的每日均销售2 头降至1 头多。

这意味着猪肉的高价已促使部分消费者转向其他肉类替代品消费上 ,后期节日过后猪肉需求量或将逐步减少。

记者了解到 ,为了稳定猪肉价格 ,国家也连续出手 ,短短半月内 ,连续召开了三次重磅会议 ,专门部署稳定生猪生产 ,保障猪肉供应。

同时 ,国家发改委、财政部、农业农村部、商务部、交通运输部等多个部委联合发力 ,及其他各地政府也纷纷出台措施 ,瞄准 不敢养 不让养 没地养 没钱养 的问题 ,发补贴、给奖励、免通行费、投放冻猪肉 ,稳定基础产能 ,加强技术服务 ,不断增加供给 ,持续稳定猪价。

在政策鼓励下 ,一些大型生猪养殖企业正在抓住时机大幅扩张产能。因此 ,业内人士认为 ,短期猪肉涨价还将持续 ,但长期不必过多担心。

12 日 ,西城街道花川村吴兴路房东姚某九、吴兴路房东姚某恩、银桂北路房东姚某峰、未按时报送流动人口信息被警方处以100 元罚款 ; 吴兴路姚某军未按时报送流动人口信息被警方处以200 元罚款。	17 日 ,西城街道西塔一路房东舒某荣未按时报送流动人口信息被警方处以200 元罚款。 市流动人口管理办公室温馨提示 :根据《浙江省流动人口居住登记条例》,在房屋出租或承租时 ,房东应该在三个工作日内报送流动人口承租或离住信息。
	