

2024抖音电商·中山休闲服装节启动

近百家休闲服装企业同时直播

数百套沙溪本土原创品牌设计服装现场走秀、近百家休闲服装企业同时直播……4月18日,由中山市商务局指导、沙溪镇人民政府携手抖音官方共同发起的“2024抖音电商·中山休闲服装节”活动,在沙溪镇星宝时代广场启动,线上线下同步推进,活动将持续至4月23日。

本报记者 付陈陈 通讯员 张炜

■活动规模进一步升级 更好打造区域名片

据了解,自2022年起,沙溪已连续举办两届“T恤节”,在第一届“T恤节”谋划之初,沙溪与抖音官方就实现了“双向奔赴”,在抖音的大力支持下,沙溪“T恤节”创下细分类销售全网第一的佳绩,单届抖音话题播放量达8600多万人次。

为扩大活动影响力,提升沙溪服装产业的知名度,本届活动由原来的“T恤节”升级为“中山休闲服装节”,参与品牌更多,优惠力度更大,流量扶持更强,进一步彰显时尚文化底蕴,汇聚时尚创新资源。活动旨在推动中山纺织服装行业向高端化、品牌化、数智化方向发展,更好地打造“中国休闲服装名镇”这一区域名片。

在活动开始前,沙溪镇政府主要领导、服装行业流量大咖就为活动预热出境,录制活动及产业带宣传推广视频,包括“休闲服装看沙溪”“好T恤沙溪造”“中山休闲服装节”“织造中国”等系列短视频,持续在线上传播话题,全力为休闲服装节宣传造势。

在启动仪式上,霞湖世家与问道服饰两家沙溪本土企业负责人分别分享了霞湖开创直播之路和问道品牌升级的成功经验,同时还有来自沙溪直播行业、有业内“五虎将”之称的流量大咖齐聚现场沙龙,深入探讨沙溪休闲服装产业的发展趋势、市场机遇,分享在抖音电商平台



模特现场展示服装。

本报记者 易承乐 摄

的运营经验与心得,为本土商家提供借鉴与启示。

在抖音平台为中山服装产业发展作出重大贡献的优秀企业和红人获颁“中山休闲服装产地溯源推荐官”奖杯。

■抢抓直播电商风口 开拓服装营销新路

沙溪是全国知名的休闲服装名镇,拥有服装市场主体约13000家,纺织、面料、印花等产业链配套企业3000多家,还有中山市最大专业服饰批发市场及7000多家实体店。此外,沙溪镇还是海潮

之家、斐乐、太平鸟、优衣库、安踏等60多个国内外知名品牌的生产基地。

近年来,随着直播经济的兴起,沙溪镇抢抓直播电商风口,利用“互联网+新工业”提升服装产业供应链柔性,支持企业探索新营销路径,实现“柔性供应、快反加工、精准营销”的全产业链电子商务应用模式转变。据统计,2023年,沙溪镇整体直播销售额超过22亿元,直播产业链相关从业人员近6000人,目前在建和已建成直播基地10余个,规划建设总面积25万平方米。在抖音官方的助力下,沙溪企业直播间数量从去年的300多个增

加到今年的1100多个,直播订单量也呈现了强势增长。据抖音平台今年一季度数据显示,沙溪男装T恤销量环比增长150%,女装销量环比增长104%,分别是300万单和1300万单。

沙溪镇党委书记、镇长黄景辉在启动仪式上表示,此次“抖音电商·中山休闲服装节”的举办,彰显了沙溪服装的创意设计与品质魅力,掀起了全镇上下电商直播的新热潮。下一步,该镇将立足“大湾区立交桥”的区位优势,以数字赋能产业发展,加大资源倾斜和政策支持力度,打造更具规模和影响力的行业标杆。

东风跨境电商协会一条视频“火出圈”

美国客户“打飞的”到中山下单

在海外社交平台看到东风镇跨境电商协会(以下简称“东跨协”)发布的视频,美国客户亚瑟(Arthur Moncayo Jr.)“打飞的”到广东,在考察了中山市东风镇的企业后,首批订单一拍即合。说起这事,见证从意向到洽谈全过程的多分你管理咨询有限公司负责人Tony非常开心。这正是东风镇推动企业“抱团”出海过程中,抱团推广“出圈”的成果。

4月18日,记者联系上了Tony。他告诉记者,他是台商二代,从小在加拿大长大,5年前来到中山,在家族企业做了三年后决定自主创业,其间也走了不少弯路,后来,他发挥自己在英语、设计、营销专业方面的优势,做新媒体产品,经过摸索,定位于向海外推广“中山制造”。去年12月下旬,受东跨协的委托,他和妻子Daphne拍摄了一系列介绍东风企业的视频,并发布在海外社交媒体上。

今年3月底,在美国的亚瑟看到Tony

在Instagram账号上发布的一则视频,非常感兴趣,马上私信Tony希望帮忙找到该企业——中山市善融科技有限公司(“善融科技”)。原来,做会计师的亚瑟早对蒸汽水瓶消毒机感兴趣,工作之余花了5年时间研发,还申请了相关专利。亚瑟一直想找到工厂生产这款产品,之前跟浙江宁波的一家客户对接了一年多,但沟通并不顺畅,所以迟迟没有下单。接到亚瑟的私信,Tony很快回复,没聊一会儿两人就通了视频电话,取得了进一步的信任。亚瑟透露,为了找到合适的工厂,他原本想直奔广交会。了解到亚瑟的需求后,Tony通过东跨协联系上了善融科技,并报了价,亚瑟表示满意,马上决定实地到工厂看一看。

4月13日,第一次来到中国的亚瑟来到了善融科技,经过一下午的考察和交流,首批1000台订单达成,并签约了下一批5000台的合同,亚瑟还表达了长期合作的意向。善融科技负责人也对这笔“飞来

的订单”感到意外和惊喜,并对通过海外社交媒体推动产品“出海”有了更多的期待和信心。

为推动企业抱团出海,2023年8月,东风镇成立了全市第一个镇级的跨境电子商务协会,广东西雅斯智能科技有限公司董事长邓宇华任会长。他曾对记者表示,要通过资源共享,推动镇内小家电企业从传统外贸向外贸新业态转型,其中包括与深圳企业高频互动、组织外出学习、拍摄宣传片推广及产业链上资源对接等,目前已经取得了初步成效,已有会员企业之间达成合作。

Tony表示,随着国外经济形势的变化,大客户、大订单越来越少,个性化、小批量订单成为趋势。例如亚瑟他们有渠道有想法,也知道在中国有他们需要的工厂,但是不知道怎么联系上,传统的展销渠道他们一般不会去,所以会在海外社交媒体如Instagram、Tiktok、Facebook上寻

找,这是传统电商暂时还没有覆盖到的渠道,也是跨境电商的“新蓝海”。企业开展跨境电商可以先在海外社交媒体上尝试,这种渠道成本低、风险小,通过多讲故事、讲产品细节,积累海外客户的信任,提高沟通效率,帮助企业打开海外市场。

记者了解到,东风镇积极推动企业多渠道“出海”,鼓励企业参加国内外知名展会拿订单。在4月15日开幕的广交会上,东风镇共有32家企业参展,其中来自东风镇的中山市新之源电器有限公司的香港母公司——新发集团还上了央视,集团销售部总监周钊泽在接受采访时表示,集团参展产品主要以冷风机、风扇为主,广交会会让港资制造业在国内外市场大展拳脚,本次广交会上收获的多功能风扇订单量已超过20个集装箱。这些海外订单将委托旗下新之源电器有限公司生产,新之源电器预计2024的出口额增长10%。

本报记者 黄启艳