

新春走基层

45岁的雅戈尔 “常青树”有了新打算

2月17日,雅戈尔时尚股份有限公司开启新春第一会,这是雅戈尔集团股份有限公司更名后召开的第一个年度营销大会。

作为中国改革开放的弄潮儿、服装产业的常青树、宁波的品牌图腾,雅戈尔在甲辰龙年迎来企业创立的第四十五个年头。

那么,这家穿越了数次经济周期的龙头,新一年有哪些新打算?



李寒穷在当天的大会上讲话。

官宣停产,高合“凉”了? 宁波门店将陆续关闭

“今年是中国汽车品牌进入‘血海’竞争的第一年。”这是龙年春节后首个工作日,小鹏汽车CEO何小鹏在面向全体员工的开工信里的一句话。让人没想到的是,当天就一语成谶——2月18日下午,高合汽车召开内部大会,宣布即日起停工停产6个月。

官宣消息发布后,在网络上迅速发酵。那么,宁波高合门店情况如何?车主们后续保障怎么办?

公开资料显示,高合在宁波原有5家门店。最早开设的明州里店、鄞州龙湖天街店已经关闭。

2月18日晚,记者来到了万象城高合体验店看到,店内有两款样车展出,工作人员正在为看车的市民介绍情况。

当记者询问门店是否会正常营业下去时,一位工作人员表示,当晚是他们最后一天营业,之后将闭店。“我们也觉得挺突然,网上出现官宣消息时,我们都还没有接到正式通知,直到晚上,工作群里才有消息说明天开始暂时不用上班了,当时整个人都是懵的。”

上述工作人员表示,这家门店去年12月刚开业。接下来,宁波其他销售门店都将暂停营业,可能只保留一些处理售后工作的人员。

高合汽车方面称,2月18日之前的员工工资将照常发放;3月18日之前还留在高合汽车的员工,仅发放基本工资;3月18日后按照地区最低保障发放基本生活费。

此前,高合汽车召开全员大会宣布,延期发放1月份工资,取消年终奖,全员降薪。其中,1月份工资将在2月底补发。

对此,上述工作人员表示,其还没领到上个月薪资以及春节加班工资。

2月19日,记者来到位于下应的高合鄞州店,这里原是高合的交付中心。尽管还开着门,但并没有正常运作的迹象。

记者现场遇到的一位车主表示,其刚提车不久,甚至连车的一些功能都没有摸熟。“心态都崩了,还不知道售后怎么办。”

现场一位工作人员表示,门店目前还承担维护售后的工作,车主如果有保养维修的需要,还是可以到店处理。但具体能维持多久,他们也不太清楚。

曾拥有“国产新能源价格天花板”江湖称号的高合,一度是国产高端电车的代表品牌,首款车型HiPhi X于2021年5月正式交付,当时售价高达57万元至80万元。

不过,由于品牌定位、价格和营销等问题,高合的销量一直不容乐观,基本稳定在每年4000多辆的水平,仅是头部电车品牌一个月的销量。这对于一个新能源车车企来说,显然是难以维持生计的。早在去年底,高合的问题便“浮出水面”。

记者 黎莉 文/摄



2月18晚,高合门店依然有消费者看车。

会场看变化:更年轻、更时尚

1月26日,记者就来过一次雅戈尔,当时其总部大楼一楼正在“敲敲打打”,计划在新年打造一个新的数智展厅。那天,雅戈尔创始人李如成接受记者采访时就对这次大会做了“剧透”：“大年初八的大会上,我不上台讲话了。我们的副董事长李寒穷将上台做总结讲话,布置新一年工作,我要从台前走到幕后。”

当天的大会上,李寒穷对整个行业新一年趋势谈了自己的理解,并介绍了雅戈尔主品牌的新

定位——“最受高级商务人士欢迎的品牌”和“代表中国品质的品牌”。

李寒穷的登台,也预示着雅戈尔管理层的年轻化。比如,当天大会的主持人,是出生于1987年的现任雅戈尔时尚股份执行总裁徐鹏。而台下在座的中层干部,也有一大批“80后”“90后”。

进入第45个年头,服装“常青树”雅戈尔正在进行新一轮自我革新。

大会主舞台正面的一行大

字,则预示了雅戈尔更名后的新目标——“时尚雅戈尔、文化雅戈尔、科技雅戈尔、数智雅戈尔”。夸父科技的成立,智能制造、纺织材料、服装技术三大研究院的壮大,智能物流中心的建设,都预示着雅戈尔将在服装主业上进一步发力。

李如成说:“时尚产业是雅戈尔的核心产业。近几年来,我们在智能制造、智慧营销、智慧物流、品牌建设等领域总计投入已超过百亿元。”

商海新布局:开大店、科技感

谈到雅戈尔新年新布局,总结起来也非常简单——“开店”“开大店”“开科技感十足的体验馆”“开全球领先的数智门店”。

李如成认为,仅制造强还不够,品牌也要强。时尚体验馆是品牌发展的方向,是品牌的展示中心,产品的销售中心,线上线下的融合中心,高科技的技术应用中心,高质量的服务中心。

“我们计划在全国100个核心城市的核心商圈开出100家时尚体验馆。”李如成说。

公开数据显示,在开大店的

同时,雅戈尔的店铺总数却在不断减少。雅戈尔2023年三季报显示,截至去年第三季度末,雅戈尔自营门店达1750家,较去年年初净减少103家;营业面积44.83万平方米,与年初基本持平;自营门店均销售同比提高21.70%;渠道运营质量显著提升。

“未来,市场上将看不到雅戈尔的街边小店,即使是商场内也都是500平方米以上的大店。”徐鹏称。

在线上,以夸父科技为“箭头”的互联网营销,新一年也会产生新的化学反应。新的一年,雅

戈尔旗下雅戈尔、MAYOR、HART MARX、汉麻世家、UNDEFEATED、HELLY HANSEN六大品牌也将一起发力。

近年来,随着智能制造不断升级迭代,结合终端时尚体验馆线上线下的深度融合,雅戈尔在“数实一体化”的道路上已经显现成果,业务和财务一体化也已迈出实质性步伐,而最终要实现的是上下游全链路的一体化打通。这种“由内而外”建立起来的动力引擎,将成为雅戈尔迎接未来挑战的核心竞争力。

记者手记

在企业平均寿命不到5年的当下,已经成立45年的雅戈尔,仍是宁波乃至中国现金流最好、发展最健康的企业之一。在一轮轮经济周期中,我们不得不佩服雅戈尔人的精明。

其实,近几年,雅戈尔不断缩小非服装业务,特别是住宅地产。2023年,雅戈尔一边在抖音等线上渠道强势发力,一边又逆周期收购了许多一二线城市的核心商业资产,用来开大店。

甲辰龙年,这匹45岁的“龙马”能带给我们多少惊喜?让我们拭目以待。

记者 乐骁立 文/摄