

“我们不想做风口上的猪，只想做一棵慢慢生长的树”

宁波TKYSHOP走出差异化女装路

你不知道的 宁波好物

宁波服装产业根基深厚，男装代工、规模化制造全国闻名，但本土原创女装长期缺位。2017年，深耕女装消费市场的卢步良，携手拥有完整面料、生产链条的中哲集团创立TKYSHOP。

这位在女装行业摸爬滚打多年的老兵，做了一个在当时看来颇为“叛逆”的决定：砍掉所有明星代言和高额广告费，坚持全年不打折，用“一步到位”的定价，对抗那个“标高价、打低折”的行业潜规则。

“早年我们给海外奢侈品牌代工，一件大衣出厂价不过千元，贴上别人的标签就卖到两三万元。”卢步良的语速平缓却有力，“宁波有中国最完整的服装产业链，我们最懂面料、最懂工艺，为什么不把高端制造的红利，直接还给中国消费者？”

支撑这份底气的，是TKYSHOP独特的质价比公式：同等顶配羊绒面料的大衣，竞品售价动辄数万元，TKYSHOP仅需几千元。九年过去，这个“不打折”的品牌在全国一二线城市开出了200余家门店，年销售额突破5亿元，老客复购率稳定在65%的高位。

1 死磕“看不见的”竞争力

在女装行业，多数品牌在拼谁出新款更快、谁的价格更低。但在TKYSHOP的产品逻辑里，第一性原理是“面料必须亲肤”——但凡穿上身有轻微刺激感，无论款式多好，一律淘汰。“消费者穿上身的那一秒，身体不会骗人。”卢步良将这种近乎偏执的选材标准，归结为对“实用精致主义”的回应。

品牌自研的色系体系，是另一道“护城河”。为了调出一种适合亚洲黄皮的“显白”米色，设计师能在面料厂蹲守一周，反复调试几十种相近色，直到找到那个恰到好处的灰度。这种不依赖于市面成品面料的做法，让TKYSHOP的成衣在光线下呈现出一种独特的哑光柔和感。

如果说面料是底线，那么，独创的“多场景穿搭体系”则是其留住高净值客群的杀手锏。

7件基础单品，通过组合变化出50余种方案。“现在的都市女性，前一秒可能还在开会，下一秒就要去接娃。一件衣服如果

不能适配多重身份，就是浪费她的衣柜空间。”为此，品牌版型师需要针对东方女性身材进行十余轮真人试穿打版，最终实现一种“无龄感”——年轻女孩穿不显老气，40+女性上身也不觉违和。

真正让记者感到意外的，是TKYSHOP对非遗工艺的现代化改良。在今年的夏季新品中，品牌推出了改良版香云纱系列。传统香云纱往往因版型老气而被年轻人束之高阁，TKYSHOP却通过供应链优势，将昂贵的手工香云纱成本打了下来，并重新设计剪裁，使其能搭配牛仔裤日常出行。

“市面上几百元的香云纱基本都是仿品，真正的手工香云纱仅原料和时间成本就极其高昂。”卢步良坦言，“我们用集团规模化采购的优势，让这种原本高不可攀的非遗面料，重新走进普通女性的日常衣柜。这不是在卖文化符号，是在做实用的衣服。”

2 把服务做成“终身制”

在TKYSHOP，卖出衣服不是交易的结束，而是服务的开始。在门店里，导购手中的Pad不仅记录着老顾客的尺码，更详细备注了其职业、出行习惯和已有的衣物款式。卢步良把这套体系称为“终身穿搭顾问”。顾客成交后7天、14天、21天，会分阶段收到专属搭配推送；当季新款到货，导购推送的不是泛泛的促销信息，而是针对顾客家中某件旧大衣的“一衣多穿”视频教程。

“单纯拼低价，只会不断压缩面料和工艺成本，那是一条死胡同。”卢步良拒绝参与任何电商大促的价格战。在渠道布局上，TKYSHOP坚持线下核心商圈体验店与线上私域服务并重。线下门店不打折，线上天猫主要服务熟客复购，小红书账号则不做卖货直播，而是细分通勤、带娃、休闲场景，输出松弛温和的生活方式内容。

这种长期主义的服务逻辑，直接拉高了行业本就稀缺的复购率。更令同行羡慕的是其库存管理模式：所有库存由品牌总部统一承担，加盟商无需背负库存压力；滞销货品先流转奥莱清仓，积压4年以上的库存则剪标统一处理，最大程度解构了服装行业最痛的库存枷锁。

面对未来，卢步良为TKYSHOP划定的边界异常清晰：不盲目跨界，未来5年继续深耕国内一二线市场，稳步试水东南亚，守住面料、版型、服务三大“护城河”。

“我们不想做风口上的猪，只想做一棵慢慢生长的树。”卢步良语气笃定，“在宁波这块制造业的‘沃土’上，女装品牌完全可以用质价比赢得尊重。内卷的尽头，不一定是价格战，也可以是对每一根纤维的敬畏。”

记者 王婧

联手“整活”机器人 两大全球巨头 为何落户宁波？

近日，斯凯孚机器人精密轴承（宁波）有限公司（以下简称合资公司）正式宣告成立。该公司由全球轴承巨头斯凯孚（SKF）、国内谐波减速器龙头绿的谐波（688017.SH）共同持股，分别占股60%和40%，法定代表人为斯凯孚中国及东北亚区总裁王辉。百年轴承巨头和国内谐波减速器“一哥”为何选择将合资公司设在宁波？

对于合资公司的选址，斯凯孚、绿的谐波均明确表示，紧邻供应链与客户群体布局，以实现敏捷响应的运营模式，确保从研发到交付的全链条效率。斯凯孚认为，集团与绿的谐波双方能力互补，将有效缩短产品上市周期，并为具身智能机器人市场的规模化量产做好准备。

说到“规模化量产能力”，则需要雄厚的制造基本盘托底。据统计，宁波现有规模以上工业企业超1.1万家，全部工业增加值达7190亿元，稳居全国城市第五位；累计培育119家国家制造业单项冠军，连续八年蝉联全国第一。宁波更是国内少数具备人形机器人全产业链能力的城市，现已聚集均普智能、浙江人形机器人、柏奥尼克等整机企业9家，迭代发布多款国产整机产品，旭升集团、双林股份等5家单位入选全球人形机器人百强。

在产业链完备度上，宁波的优势显而易见。从核心零部件到整机集成，从感知系统到控制软件，全市已集聚百余家规模以上链上企业先手布局。其中，关节模组、传感器、结构件、视觉系统等关键部件可基于汽车产业的先发优势，快速实现技术迁移与产能切换，大幅缩短产业落地的时间，降低产业落地的成本。

此外，在垂直模型智能体方面，宁波已累计引进培育爱芯元智、荣芯半导体、万有引力、时识科技等一批AI芯片创新企业。

纵观全球人形机器人赛道，如今已走出了两条截然不同的路径：一条以海外企业为代表。波士顿动力、特斯拉这些老牌玩家，走的是先打磨顶尖技术能力，再逐步渗透商用场景的路线；另一条则是中国企业的“双轮驱动”打法。一边搞技术迭代，一边快速降本量产，并应用至真实场景。而在宁波，这一“中国打法”已得到充分凸显——

双林股份自主研发的人形机器人关节核心部件反向式行星滚柱丝杠已实现量产，定价仅499元，不到国际同类产品价格的10%；

均普智能麾下普智未来机器人无锡子公司首批G2机器人已正式下线，预计8月产能将达到300台至400台，年产能达2000台至2500台。该机器人已在3C电子装配、产线上下料、物流分拣、工业搬运、零部件检测等真实产线“就业”；

为了让更多的机器人从“能干活”到“真上岗”，宁波在慈溪打造国内首个基于开源鸿蒙底座的人形机器人数据训练场。成熟运营后，将实现平均日有效训练时长90小时以上。

记者 张恒



TKYSHOP门店。