

开栏语:

追光而行,走过十年。我们何其有幸,与新时代同行,参与并见证了新时代的伟大变革。在喜迎党的二十大胜利召开之际,即日起,本报推出“我的幸福十年”专栏,旨在通过广大市民的亲历视角,生动讲述他们在个人成长进步、家庭生活变化、生活质量提升、民生福祉改善等方面的切身体验,以小视角呈现大主题,记录奋进路上“光阴里的故事”,聚焦党的十八大以来巨大的时代进步。

我在织里实现“童装梦”!

讲述人 颜烈荣

今天的我,似乎和十年前一样,在为着目标继续奋斗,和家人朋友共享美好时光,但难免还有些问题令人烦恼;今天的我,其实又和十年前不一样,年岁增长,更加明晰对美好生活的向往,更加懂得要走好自己的路、做好自己的事。

我叫颜烈荣,今年36岁,是广东人,2007年从广东纺织学院服装设计与工程专业毕业。现在是吴兴区织里镇一家童装企业的负责人。当时新闻传媒中心发来邀约,请我谈一谈这十年的创业感受和心路历程,我思考了很久,如果要浓缩成一句话,那就是:十年,我在织里实现“童装梦”!

扎根

织里镇的名头很响,一直被誉“中国童装之都”。十年前,在我们广东做童装这一行的,几乎人人都知道这个地方,织里离上海、杭州、苏州这些大城市近,产业优势、就业需求等要素齐全,是很多童装从业者发家致富、梦想开始的地方。

大学毕业后,我主要从事童装设计工作,承接的大部分业务就来自织里的童装企业。为了方便和客商合作交流,十年前,我带着原有的设计团队来到织里,创立了“南童魔服饰”,刚开始专门做童装生产加工。

作为一名设计师,原创设计是我们最大的特色。凭借这一优势,在2015年的织里镇夏季新品发布会上,我们一共发布了120多款新品,成了当年发布新产品最多的企业。这些款式让当时织里的童装老板眼前一亮,纷纷抛来“橄榄枝”,想和我们深入合作,因此也结识了很多织里的朋友。

很快,得益于这些朋友的支持,我们团队在织里赚到了“第一桶金”。为拓宽营收渠道,我瞅着时机,决定“二次创业”,设立了原创设计童装品牌“蒂萨纳”。

2016年,自主的童装品牌其

实并不为人称道。最艰难的时候,我要一家一家登门拜访,说服曾经的渠道商跟着一起转型,有些门店老板还不太乐意,责怪我们“想花头精”,因此常常吃到“闭门羹”。

销量是最好的广告。因为“蒂萨纳”品牌的童装卖得好,渠道商看到后开始自愿加盟,到今年,我们在全国各地的门店数量超过了600家。但“二次创业”的过程并不是一帆风顺。由于当时公司组织架构不完善、童装生产品质不高等原因,最早的一批客商开始抱怨童装质量,甚至还要求退款退货,中断合作。

这当头一棒给了我沉重一击,那个时候,我意识到,做好童装品牌并没有想象的那么简单。失眠了几个晚上之后,远在广东的家人给了我许多安慰。在妻子的鼓励下,最终我下定决心,一方面无条件收回所有童装产品,另一方面不断改进产品品质,重新确定产品定位,并加大宣传力度。2018年,我们公司成了全镇首批开始用新媒体做产品营销的企业之一,主要面向“90后”“95后”宝妈群体。一番革新后,公司开始重焕生机,我也把妻子和孩子接到了这里。

D'SANA 蒂萨纳



拓路

有家人在身边陪伴,我干事创业的底气更足了。2020年底,织里镇获批了全国唯一一个童装产业类市场采购贸易试点,众多童装企业开始瞄准海外市场。我想,国际化是产业转型升级的必然趋势。

平日常有妻子帮忙打理日常业务,让我有了空余精力可以腾出手来布局海外市场。为此,我专门去了国外考察,还在韩国注册了分公司,在那里开了7家品牌专卖店。但这两年多,受新冠肺炎疫情影响,全国各地客商的往来频率降低了、交易变少,对线下实体店带来不小冲击,我也曾一度陷入了困境。

关键的时候,织里镇政府也给了我许多信心和勇气。这让我们公司缓了一口气,也有了更大的底气去搞产品研发和市场拓展。今年4月,我们第一次举办线上新品发布会,用直播的方式发布2022秋冬新品。

起初,自己还有点忐忑,毕竟从未尝试过,但结果令人欣喜,发布会后产品订单及销量甚至比去年还有所增长,今年的产值估计能突破2个亿。从一间不足300平方米的童装加工作坊,到如今拥有600多家品牌专卖店的童装企业,这些年,我的企

业依托织里而发展壮大。

妻子成了我的创业伙伴,我的孩子也在湖州念书,我们早把这里当作了第二个家乡。在我的观察中,现在的年轻人对生活品质有着更高的要求,除了多元的价值观和生活目标,他们想要更有吸引力的收入、更包容的创业机会。因此,我常常和全国各地的客商介绍湖州的营商环境,去年,还说服了在外打拼的几个好朋友一起来织里创业。

夜深人静的时候,我回顾自己在织里的这十年,我想我是幸福的。“童装梦”逐渐成为现实,亲朋好友在身边、孩子健康成长,我真觉得湖州天地广阔、人生大有可为。接下来,我还准备带着自己设计的童装去参加国际展览,拓展新的销售版图。

下一个十年,我准备好了!

记者 李则名 整理

