



1日,利郎“虎动全城”特卖会正式启动。与往年一样,排队进场的“长龙”仍是长兴路的一道“风景线”。其周边,七匹狼、柒牌、劲霸、木林森等各大品牌鲜艳的特卖活动招牌也越挂越多。这是在提醒从此走过的人们,晋江品牌的年终特卖会已经开始。

经过数年发展,年终特卖会成为每年“固定节目”的同时,其形式也越来越多样。从往年“东一榔头西一棒子”各个牌子分散进行特卖,到现在晋江各品牌“抱团”,形成了几个固定特卖区域吸引客流;从单纯粗放的价格比拼演变到了细腻、独具特色的营销层面竞争;从单一的线下特卖会,到引入新的媒介传播方式,再到扩展为全渠道品牌特卖会……各个品牌更是紧跟企业品牌发展步调,构建着属于自己的年终特卖会生态。

01

花样繁多的特卖会

“如果要买年货,真的花一两两天时间来晋江,就可以把吃穿用都囊括了,方便!”“相比平时,在特卖的时候来买东西真的划算,而且价低质不减,这些衣服的手感都很好,值了。”“已经形成习惯了,年底都会过来买一些,寄回老家去,产品质量及款式都比老家的要好,价格也不高。”……上周末,在晋江长兴路附近走走,随时就可以遇到拎着数个印有品牌LOGO购物袋的市民,三两结伴,讨论着购物体验。

利郎、七匹狼、柒牌、劲霸、木林森、花花公子、特步、361°、匹克……经过多年发展,互相借助品牌影响力而形成的长兴路“品牌特卖一条街”早已日趋成熟,品牌在此铺开了或大或小的常年特卖展位,每到年底总会吸引着一波巨大的客流来此置办年货。

企业固定的年终特卖会地点已经成了企业专卖店选址的考虑因素之一。

两年多前,七匹狼便在其特卖会常在地设立了固定的工厂店,而在上周末,颇具规模的七匹狼形象专卖店也在此落地。

“这里已经形成了固定的客流量,我们希望顾客既可以买到高性价比的产品,也可以买到我们当季新品,满足顾客不同时期的服装需求。”七匹狼相关工作人员表示。

随着特卖会的影响力不断提高,企业的“小心思”也越来越多。

恒安工厂店今年照例推出新年主题组合礼包,将恒安集团旗下纸巾、湿巾、垃圾袋、厨房纸巾等产品组合成一个包装礼品,对外进行销售。全新的包装以虎年为主题进行设计,采用红色主色调,迎合过年的氛围和采购心理需求。

而位于罗山街道的雅客食品有限公司,其厂边一排店铺已被红地毯、红窗花、红灯笼等年节装饰打扮得异常喜庆,雅客一年一度的特卖会即将开始。“在我们这里可以一站式买齐各种年货零食、送礼礼盒、拜拜大礼包。”雅客食品集团董事长助理梁东坡告诉记者,雅客特卖会已于12月10日开始试营业,除了厂家直供的给力价外,还有数百种年货,其中就包括今年新推出的热卖产品雅客素肉和卤大益卤制品,还有雅客集团保健品滋宝、雅客V9系列等。

同样是食品企业,亲亲食品方面透露,公司总部准备了个集装箱准备做特卖场,该集装箱以红白为主色调,整体设计均是亲亲食品相关元素,在五里工业区十分亮眼、有特色。

据了解,该集装箱除了作为特卖场,还将为企业新建成的工厂店进行引流。亲亲食品方面相关负责人透露,这个特别的“特卖场”还没开张,就吸引了很多关注的目光,不少顾客在询问何时正式启动销售。

实际上,如长兴路,由于企业常年的品牌特卖会而形成的“品牌特卖一条街”并不少见,这种特卖会因行业龙头企业而形成品牌聚集性。如晋江市五里工业区欣鑫路是运动品牌集中地,有安踏、特步、乔丹、鸿星尔克、贵人鸟、李宁等,又如从晋江罗山雅客公司总部到SM广场的一条路上,有雅客、好彩头、金冠、好邻居等食品品牌。

有业内人士指出,年底特卖会已经是晋江这座品牌之城的特色,大大小小的特卖会应接不暇,而各大品牌特卖也由以往简单的低价促销发展到如今花样百出的营销,“如何吸引更多客流,让晋江年终特卖更有特色是晋江各大品牌都需要思考的问题。”

构建生态
嬗变中的
年终特卖会

本报记者 柯雅雅 柯国笠 刘宁 蔡明宣 董重军

02

从线下走到线上

虽然晋江品牌年终特卖会已经常态化,但是,记者近日在走访晋江各大特卖会区域时,能明显感觉到,今年的热卖程度比往年有所降温。其中,当下售卖渠道的多样性尤其是线上渠道的发展带来的影响不可忽视。确实,尽管各大品牌线下工厂店产品类别足够丰富,但是对于习惯网购的“90后”“00后”群体,以及无法光顾工厂店的消费者而言,通过拼多多、淘宝品牌奥特莱斯店等渠道进行购买,则是更好的选择。

针对这一变化,晋江众多品牌的年终特卖会也做出了相应调整。以安踏为例,除了今年继续在晋江池店、晋江五里工业区两大工厂店推出相应的折扣套餐外,安踏线上特卖也同步发力。记者在淘宝“anta官方outlets店”看到,不少门店内陈列的产品也在该店铺出售。其中,有一款休闲鞋售价97元,一位消费者在评价中感叹“比工厂店的价格还便宜一些”。

而在抖音平台上可以看到,安踏泉州专卖店、安踏深圳专卖店等地方性专卖店都开设独立抖音直播账号进行带货。其中,不少货品价格都直通工厂店部分鞋款的折后价。而在拼多多平台,安踏电商负责人在采访中就曾透露,今年安踏品牌在拼多多上线后,没有专门运营的情况下,就取得了非常好的效果,展现出了很好的爆发力。未来,安踏也将进一步加强拼多多官方店的运营。

此外,安踏通过配合唯品会、京东平台年终岁末的相关促销活动,拓宽了产品流通通道。而在“00后”活跃的“闲鱼APP”也有不少工厂店的员工及本地人员做起“兼职”,面向更为广泛的全国消费者,为他们“代购”。

当下,有不少品牌企业正尝试着将线下的特卖会“复制”到线上渠道。

今年,雅客食品就推出了“线上雅客特卖会”。据悉,雅客线上特卖会是通过线上雅客官方抖音直播与线上达人探展直播相结合的方式进行。梁东坡介绍,在雅客特卖会现场,企业单独布置了一个直播间场地,供主播现场直播现场卖,实现“晋江的雅客特卖会卖全国”,并同步邀约当地的抖音和小红书的网红达人来现场直播探店,让更多人知道雅客特卖会,从而促成更大的销量。

梁东坡表示,伴随着媒介属性的变化,特卖会的营销方式也更多样。他认为,一个好的特卖会,除了要有超性价比的产品,还需要在特卖礼盒、特卖形式、营销推广等多个领域进行创新。“第一波的达人探展如果进行顺利的话,我们还将陆续推出第二波、第三波,希望借助这类新的媒介推广方式,实现品效合一。”

久久王电商总监吴良温告诉记者,今年企业将在电商渠道推出“财气礼盒”等礼盒类产品,在抖音、快手、小红书等内容平台投放与达人合作的内容营销短视频,并搭建了相应的销售渠道,实现销售的快转化。而旺瓜食品总经理翁柏鸿表示,春节档仍然是企业的重点,除了线下加大投入,企业也在线上进行相应的推广。如近期,旺瓜通过与一线主播薇娅的合作,增加了产品与品牌曝光,提升品牌知名度,也为即将到来的“年货节”引流、蓄流。

实际上,全渠道的营销布局已经成为晋江品牌特卖会的发展趋势之一。

03

被重新定义的特卖会

不论是线下还是线上特卖会,其目的都是通过吸引消费者“眼球”,将品牌产品销售出去、将顾客留存下来。

“确实,年终特卖价格是我们吸引顾客的优势,但是我们并不会选择‘贱卖’。”在长兴路柒牌特卖店,一位导购介绍,虽然是年终特卖会,但场内的衣服质量仍是严格把关,价格并不会偏离其价值。

基于同样的原因,今年七匹狼特地将形象专卖店紧挨着工厂店开设,“两家店挨着,我们更有底气告诉消费者,即使是工厂店,产品质量也是得到保证的。同时,我们也可以及时满足消费者更高端的产品需求。”七匹狼店员表示。

实际上,随着社会经济的发展,消费者对于“价格”相对不像过去那么敏感。正如在记者采访过程中,一位消费者说的那样:“价格再便宜,衣服鞋子不好看、没特色,我也不会去买的。”在这个消费者越来越“精明”的时代,做好特卖会必须要以优秀的产品为基础。

“相比最初的特卖方式,我们看到了众多品牌都在创新,如利郎营造了更加完善的购物体验,亲亲创新线下营销模式……各品牌抓住市场发展需求,特卖也开始了全渠道铺设,晋江品牌特卖呈现出从单纯粗放的价格比拼演变为细腻、独具特色的营销层面竞争的局面。”不少业内人士表示,品牌在处理特卖会时更理智了,“特卖”两个字可以更多被消费者解释为“特别地卖出”,而不仅仅是“低价卖出”。

诚然,品牌特卖会曾一度被大家认为是品牌库存处理端,是品牌方高库存压力下“自救”手段。

“确实如此,特卖会的产生也是品牌库存高压下的产物。”业内人士王先生分析,年终特卖确实是品牌提升产品流通的有效途径,已经成为品牌常态化经营方式,经过几年发展,头部企业也从产品最开始的产品规划和生产端进行把控,利用大数据等尽可能降低备货率,从而降低有效库存,并在物流端引入退货产品整理再上架,加快了产品的流通,从而进一步降低库存。

“因此,对于部分品牌而言,只要在产品规划上没有重大失误,在消除疫情带来的消费端负面影响后,未来品牌的库存产品问题将进一步减弱。”王先生表示。

不可否认,当下的品牌特卖会也仍有“清库存”的作用存在,但却不停留于此。

“即使是特卖会,也是品牌形象输出、扩大市场占有率的一个重要端口,以往清库存的同时,品牌特卖会大多另外租店铺,甚至远离专卖店。但如今利郎、七匹狼的专卖店就紧挨着工厂店,品牌方也利用特卖会积极为线上引流圈客,特卖会对于品牌方的意义也在发生着改变。”某品牌方相关负责人表示。



中国品牌之都

发布平台: 15880722026

领军品牌榜

LILANZ 利郎

361°

盼盼食品集团
PANPAN FOODS GROUP

信泰集团
SinceTech
信泰·网布科技领航者

JINLONG 晋江
取胜 源于 可靠
WIN WITH RELIABILITY

舒华
让运动更简单

凤竹纺织
FYNEX TEXTILES

大黄蜂
BIGWASP

小样? | 搭 | 膳

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台
15880722026

中国品牌之都

优秀供应商

发布平台: 15880722026

源泰皮业
SourcSAFE 服务热线: 0595-85685062

茂泰鞋底
MAOTAI SOLES

树辉复合
专业品牌 复合专家

星达鞋材
TPU热熔胶、高低温膜
服务热线: 0595-85127511

JIANYOU 健友皮革

佶龙机械
JILONG

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台
15880722026