

安踏签约女篮『国手』王思雨

发力女子篮球

本报讯(记者 柯国笠)日前,安踏品牌宣布与中国女子篮球运动员、国家队队员王思雨签约。这是安踏品牌签约的首位中国女子篮球运动员。

安踏方面表示,双方将在多个项目持续深耕,将对篮球运动、篮球精神的理解与阐释,传递给更多人,用运动激励梦想、实现自我、跨越巅峰。

“感谢安踏品牌对我的认可与支持,我一直是安踏品牌的忠实粉丝”,王思雨表示,“安踏的产品带给我更突出的球场形象、更优越的运动表现和永不止步的动力,这种精神一直激励着我,让我在篮球的领域内不断寻求更大的挑战与超越。希望未来有更多的女孩和我一起,为了梦想,敢闯敢拼,拿下胜利!”

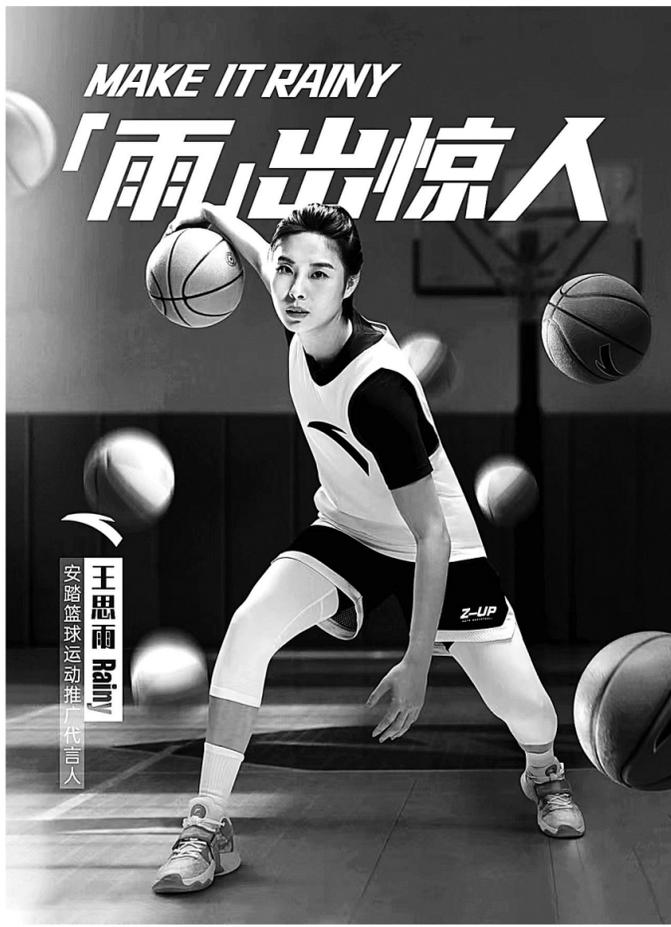
作为新生代的女篮“国手”代表之一,王思雨多次入选中国女子篮球国家队,并多次在国际大赛中有“大心脏”表现。在最新一届的女篮世界杯半决赛中,中国队对阵澳大利亚队的比赛,王思雨凭借最后时刻超出意料的一次抢断和绝杀,为中国队拿下胜利。上个月,在WCBA 2022-2023赛季中,王思雨获得技巧大赛冠军。今年6月,王思雨还将和中国女篮一起出征世界顶级赛事。

此次签约王思雨,也是安踏对女子篮球板块的又一次发力。多年来,安踏持续助力中国篮球成长,其中也包括对中国女子篮球运动的支持。

数据显示,篮球运动越来越受到女性的喜爱,近年来,女子篮球参与人数增长明显,包括王思雨、杨力维等在内的不少女性篮球运动员受到粉丝喜爱。而在抖音等平台上,也涌现出以女性篮球为内容的百万级网红,带动更多女性参与篮球运动,也让越来越多的球迷逐渐关注到女篮的相关赛事。这让不少品牌方注意到女性篮球运动板块。

此前,匹克就曾签约女篮“国手”李月汝,也为该品牌带来不少美誉度。

据悉,此次与王思雨携手,双方还将就未来的安踏女子篮球产品展开一系列深度合作。安踏方面表示,将不遗余力地找寻更精彩的篮球人物、更动人的篮球故事,将中国的篮球运动文化与精神传递到世界的每个角落。



安踏篮球运动推广代言人 王思雨 Rainy

安踏成立 儿童运动研究实验室

本报讯(记者 柯国笠)9日,“东华-安踏联合创新研究院”下属的首个专业实验室——“东华-安踏儿童运动研究实验室”正式揭牌。

据悉,该实验室由安踏和东华大学双方相关专家及研发人员共同组成,聚焦儿童运动领域,通过系统的多维度研究,提前进行科技布局及儿童专属性能探究,力争打造专业性、功能性、场景性兼备,能满足不同成长阶段儿童身体需求的专业运动产品。

未来,双方还将在新型功能服用面料、行业领先材料的研发及产业化应用、儿童专项运动科技研发等领域,通过产学研深度融合,在优势互补、信息互通、资源共享的基础上,共同推进体育用品科技研发、产业化应用及人才培养。

截至目前,安踏集团已先后与清华大学、东华大学、北京体育大学、北京服装学院等知名院校在材料、工艺、设计等领域的前瞻性研发与创新成果市场化上展开深度合作,同时主导搭建并不断完善覆盖20多个国家和地区、超700名国际设计研发专家共同参与的全球创新研发网络。

安踏方面表示,集团始终坚持“创新为企业生存之本”,把创新当作工作重点,认真研究消费者需求,提升产品创新能力。

“国潮泉州”职业装资质和投标实务培训举办

本报讯(记者 施珊妹)近日,2023首期“国潮泉州”职业装资质和招投标实务培训活动在泉州市中小企业服务平台举行。

本次活动得到泉州职业装企业的踊跃参与,通知发出仅2天,报名企业就超过70家。培训当日120人的教室座无虚席,会场边上还有早上慕名赶来参加培训的企业学员加座聆听。

本次培训师资由长期从事职业装招标采购工作的业主单位和招标代理机构的资深专家担任。公安部警用保障专家库专家林荣元重点介绍了如何申请全国人民警察制式服装装备定点生产企业资质及相关采购品类要求,职业装联盟专家委员会专家方立对招投标过程评分标准、资格条款设置及投标中不合理条款质疑等企业实际操作中的疑难问题进行授课解答。

据悉,活动旨在贯彻泉州市委、市政府提出的“强产业、兴城市”的战略部署,引领泉州纺织鞋服产业开拓细分领域新市场、新赛道,帮助泉州企业突破职业装资质门槛和提升招投标业务能力的短板,打响“国潮泉州”区域品牌,推动泉州职业装产业跨越发展。

两岸职教专家 共议数字工匠培育



本报讯(记者 施珊妹 通讯员 喻亮)9日,泉州市职业技术教育“职业教育高质量发展论坛——数字能力培养”活动在泉州轻工职业学院举行,来自两岸的100多名职业教育专家参加。

会议围绕培养学生数字能力为主题展开讨论,中国轻工集团原董事长陈鄂云、中国纺织服装教育学会副会长纪晓峰、陕西科技大学原校长马建中教授、华中科技大学智能制造研究院院长王平江教授、温州职业技术学院施凯教授等专家分别进行了主旨发言,深入浅出的讲解和丰富生动的案例使现场参会人员受益匪浅。

“职业院校要从课程、师资、学生成果、未来教室等教育教学环节系统全面推进,推动学生数字能力的提升。”台湾龙华科技大学校长葛自祥教授详细介绍了该校学生数字能力培养的探索和实践,提出了发展的路径和方向。专家们基于互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链、元宇宙等为代表的数字技术迅猛发展,以鞋服为代表的传统产业数字化智能化水平迅速提升的趋势,分享了职业教育培养学生数字能力的教学新方法。

会上成立了泉州轻工职业学院数字能力学院,人工智能专家何世伟教授担任院长,以全面推动教育教学数字化转型,整合学校数字资源,从专业建设、课程教学、课堂改革、教学诊断、课外活动等各个环节入手,着力培养学生的数字能力。

“今后职业院校的同仁应该思考如何融合三教改革,包括课程怎么改、教法怎么改、教师怎么组合,以此促进加快产教融合。”全国轻工职业教育教学指导委员会皮革制鞋专业委员会主任、泉州职业技术学院教育研究会会长、泉州轻工职业学院执行董事王树生指出,要主动拥抱数字经济时代,推动职业教育高质量发展,推进新时代职业教育数字化转型,将数字能力作为学生的基本素养,融入教师教学能力和学生人才培养体系,全面提升学生获得感、接受和驾驭数字的能力,实现培育专业技术过硬、个人特长发挥好、数字能力强的创新型技术技能人才的目标。

活动当天,与会人员还实地考察了泉州皮革和制鞋工业研究院(晋江)有限公司、信泰(福建)科技有限公司、安踏集团有限公司等数字化智能化设备,校企专家共同探讨交流数字技能人才培养路径。

受邀参加天猫男装策略发布会 九牧王分享轻松裤爆款案例

本报讯(记者 施珊妹)近日,由天猫服饰主办的2023年度男装策略发布会在杭州召开。本次策略发布会意在赋能天猫男装商家实现品类的转型升级,分享增长策略,满足快速迭代及多元化的消费需求,助力服装行业转型并实现品类击穿。

九牧王集团顾客经营中心总监朱德敏及天猫九牧王官方旗舰店负责人黄超受邀出席了此次发布会。在本次天猫重点商家沟通环节,朱德敏向天猫服饰男装总经理河伯介绍了公司在战略、商品、营销推广方面的关键举措,河伯对本品牌在今年将采取的策略和发力点表示深度认同。双方一致认为平台与商家应该从多维度进行紧密合作与协同,平台将提供更多资源和支持,推动九牧王品牌进一步发展。

作为受邀分享商家,黄超分享了《轻松裤全域爆款营销》的成功经验,内容主要以轻松裤的全域营销打法为核心,涵盖了市场洞察、潜力品类分析、确认增长路径、单品全域营销打法,以及推广工具的使用等方面的阐述。

据悉,“九牧王轻松裤”作为九牧王品牌推广的重点项目,线上协作产品宣传、激发新用户购买的可能性,并直接赋能转化。在天猫线上渠道引发了大量关注和销售热潮,打破平台中高价位段启动的天花板,成为天猫平台打造爆款单品的标杆案例。该品创下多项优异成绩,轻松裤成为九牧王第一次在天猫休闲裤品类登顶的单品;同比去年的Top1



爆款,支付人数增长了7倍,且带动了店铺83%的增长(对比时间:2月1日-3月8日),拉动“三八”节大促销售70%的增长;同时给店铺带来更多年轻的消费者(40岁以下的消费者占比72%,对比去年同期增长14个百分点),UD引流转化效率优于行业均值。

九牧王方面表示,九牧王受邀参加天猫男装策略发布会分享,充分体现了行业的认可。全域营销打法是信息时代打造千万单品的重要路径,九牧王通过小黑裤、轻松裤等项目已经摸索出属于自己的模型打法。聚焦资源、聚焦单品,借助数据和

工具进行营销决策,通过站外品牌营销制造声量,使用达人进行话题传播和种草,站内进行运营推广的承接销售。

对于未来,九牧王方面表示,通过此次轻松裤爆款营销的宝贵经验,企业将持续探索与努力,不断总结经验和改善不足,通过一次次的战役完善全域营销的模型打法,优化各个协同事项的连接环节,各平台继续承接和放大品推活动势能,全域互动撬动平台资源。在了解消费者需求的同时,持续打造更多线上千万单品,追求品效合一实现生意增长和突破。

我在晋江我能创 我是鞋服供应王

2023年中国品牌之都鞋服产业王牌供应商推介 系列报道 16

中裕实业:产业链创新 领跑新材料行业

本报记者 施珊妹 陈巧玲

企业简介▶ 中裕实业致力于成为“新材料行业领跑者”,与安踏、鸿星尔克、特步等知名运动品牌建立长期战略合作关系,产品远销东南亚市场。公司下辖福建中裕水性超纤科技有限公司、福建中裕新材料技术有限公司、福建省中裕投资管理有限公司、福建省中裕皮革实业有限公司等4家全资子公司和5家参股公司。产业涉足“聚氨酯合成革、聚氨酯树脂、无纺布材料、超纤材料”四大先进制造和金融、贸易、地产等领域。

中裕实业始终坚持以“客户需求为导向”,坚持以“赋能发展,合作共赢”为发展战略,坚持以“环保为先,绿色制造”为宗旨,不断加大科技创新,加大人才培养,力争成为行业内一流企业。

生物基合成革、再生纤维材料、回收真皮、低VOCs合成革、光感材料、温感材料……走进中裕实业,一款款新品映入眼帘。熟悉行业的人都知道,这些都是当下炙手可热的产品。“产品竞争不断加剧,装备优势要转化为产品优势,就要实施产品的

差异化战略,打造一批“人无我有,人有我精”的精品。”中裕实业丁志坤深知新品研发的重要性,并启动了立足于全产业链的技术创新。

从化工到原材料,从新材料到皮革,从生产、销售到物流,中裕实业以完善的全产业链服务模式品牌企业,能够做到配套如此完善且成熟的皮革企业,业内屈指可数。而能够做到联动全产业链的更是少数。

“全产业链布局不仅节省企业生产成本,还让我们为客户提供全方位的服务。”丁志坤告诉记者,由于很早就有了这一意识,中裕皮革多年来持续完善产业链配套,最近更将触角伸向了超纤基布领域。“这几年超纤发展得很快,它的手感、观感接近真皮,物性好,价格更具优势。”

“技术是企业的心脏,而这包括新材料的开发使用、生产工艺水平和新产品开发能力等。”丁志坤表示,每一次新材料研发和材质的升级对合成革的性能都带来不同的影响。研发的重要性不言而喻,因此我们也不吝在这方面的投入,三年来中裕实业的研发费用投入累计近亿元。中裕皮革内部许多配套都围绕新

品研发在运行,中裕实验室在行业内率先取得安踏、斐乐、特步、鸿星尔克等品牌实验室认可授权。实验室内设恒温恒湿室、环境气候室、气相色谱分析室和标准对色暗室,拥有超60台国内外最先进的检测设备。

中裕实业先后通过ISO9001、ISO14001、OHSAS18001、GRS全球回收等体系认证。目前已申请专利89项,获得专利74项,其中发明专利8项,是国家高新技术企业、国家“专精特新小巨人”企业、省级和市级企业技术中心、科技小巨人领军企业、省级绿色工厂、省知识产权优势企业、省循环经济示范单位。

除了严于律己,中裕实业也对供应链的战略伙伴提出更高要求。“这些年,我一直在思考一个问题‘品牌的价值在哪里?’”丁志坤说,溯源来看,唯有从供应链精细化管理入手。

这一背景下,中裕实业建立了ERP系统,对供应商层层筛选。“所有供应商合作前,我们都会进行调查,除了听有GRS、ISO等资质认证,是否是所处细分行业的佼佼者,是否具有足够的创新能力,都是我们的考量要素。”他相信,通过多方鼎力协作,能创造出更多比肩国际的产品。



产品推介

生物基材料

中裕实业的生物基纤维是以玉米、小麦等淀粉为原料,经过分解、发酵、再聚合、熔融纺丝等工艺制成的PLA纤维材料。而生物基树脂则是以植物多糖为原料,经过一系列化学过程合成生物基多元醇,再同异氰酸酯经过聚合反应制备而成的生物基PU树脂。以生物基纤维及树脂加工的合成革复合材料,通过美国农业部ASTM D6866标准检测,C14含量在10%以上。生物基材料不仅原料来源可持续、生态环保,同时废弃材料可生物分解、无公害,对人体健康友好。