

刘良斌：立足晋江 打造国际化品牌

本报记者 王云霏 张晋福



近日,泉州市悍途户外用品有限公司举办2024年秋冬新品订货会,来自30多个国家和地区的经销商齐聚晋江,更有许多新的合作伙伴加入悍途。活动中,悍途户外总经理刘良斌分享了“产品多元,品牌聚焦”的发展战略,展示了品牌的创新技术和雄厚实力。刘良斌介绍,接下来,悍途户外除了延续春夏的“浆”系列外,还新开辟了时尚生活户外系列,为牢牢把握户外风口提前做好产品布局。



从做杂工到创业

汽车、轮船、火车……1998年,刘良斌只身一人从老家重庆梁平出发,换乘多种交通工具,历经五天四夜,终于抵达目的地晋江。在刘良斌的印象里,晋江是个民营经济发达的沿海小城,他想着,只要肯吃苦、不怕累,一定能自力更生。那时,吃上一口饱饭是刘良斌最朴实的愿望。他在陈埭镇溪边村找了一家鞋厂做杂工,一个月能赚大约400元。劳动繁重,日子清苦,但刘良斌觉得只要有活干,有钱赚,便十分知足。在流水线上工作的时候,他认识了隔壁几个工序的工人怎样操作机台。几个月后,他开始主动跑去车间学习技术。他留心观察,遇到不懂的就请教老师傅们,很快转做技术工人,工资也翻了几倍。因为格外勤劳上进,刘良斌受到了老板的赏识,一年后,他被破格提拔为当时最年轻的管理人员。“当时我才20岁出头,要想管理好比自己年长的工人,就要多下苦功夫,以技术和品德服众。”刘良斌每日泡在车间里,从不懈怠,逐渐积累了丰富的经验。“特别感谢当时晋江老板对我的信任,记得有一年回老家过春

柳定户外领域

节,还是老板给我买的机票。”提及往事,他仍然记忆犹新。彼时,刘良斌最大的梦想是能拥有一部代步车和一间属于自己的办公室。随后的几年间,刘良斌从事贸易工作,最初梦想实现了,也积累了一些资源和人脉,创业的想法随即产生。最初,刘良斌将目光锁定在库存生意上。他在市场上租下一个店面,去工厂回收了一批库存鞋服。因为对产品不够了解,完全没有销路,他不仅没赚到钱,反而还亏了不少。但也正是因为他在市场中艰难打拼,他认识了一些客户,后来就做起了小型贸易商,为客户找合适的工厂下单。“做贸易算是赚到了‘第一桶金’,但我清楚这不是长久之计。”刘良斌很确定,更大的目标在召唤着他——创造一个属于自己的品牌!刘良斌坦言,若想长远发展,把主动权牢牢掌握在自己手中,必须打造品牌。经过充分的市场调研,他锁定了当时相对小众的户外鞋服品类,这也契合他个人对户外运动的喜好。就这样,经历了组建团队、技术研发后,悍途品牌应运而生。

从创牌之初,刘良斌就坚定地选择了户外领域。“我个人对户外产品比较感兴趣,最主要的是,当时市场上大多是运动鞋、皮鞋,户外属于小众类目。但中国人口基数非常大,只要把产品做好,小众赛道也有机会。”他说,当时晋江做户外鞋的企业很少,他希望能够闯出一条路来。然而,因为产品定位不够明晰,销售不畅,积压了不少库存。亏损之下,合伙人直接退出,刘良斌只能咬牙顶住,全盘接下。“当时压力重重,每天都硬着头皮,先想办法亏本清库存,再逐步考虑调整产品、更换渠道。”回忆起那段困难时光,刘良斌至今仍庆幸自己的坚守和诚信,让他在两年后得以还本本金给合伙人,更一步一个脚印地让悍途品牌焕发新机。经历重创后,刘良斌深刻意识到,企业要想获得持续发展,运营能力至关重要。因此,他在全面提升运营人员的计划组织能力、综合管理能力及服务能力等方面下苦功,通过建立稳定的培训和提升机制,优化和提升终端的运营服务。同时,刘良斌格外关注市场风向,他每天都会翻阅相关杂志,浏览国外设计网站,观察国际品牌的流行风向,并认真做好记录,进行分析、借鉴。在刘良斌及团队不断探索下,悍途户外将“专业户外”与“时尚户外”巧妙融合,根据目标消费群体的需要打造具备核心竞争力、竞争力的产品,通过满足消费者在户外运动、工作生活时对于装备的需求,提升知名度和影响力。2014年,悍途自主研发的户外徒步“赤足鞋”面世,其鞋面、鞋底材料均来自定制,主打轻便、舒适,穿上有“赤足”般的体验。“赤足鞋”自问世以来便成为“王牌产品”,助力悍途户外品牌在消费者心中抢占一席之地。后来,刘良斌将产品品类拓展到服装、帽子、背包,以及帐篷等户外装备全品类。如今,悍途在国内有近500家专卖店,在国内外45个国家和地区拥有代理商。

记者手记

让全世界都知道悍途

“这个颜色可以再修正。”“这款面料完全可以达到功能要求。”……记者来到悍途的总经理办公室时,刘良斌正忙着接待一位蒙古国的代理商。按照客户的需求,悍途已经提前打好了几款高帮登山鞋的样品,并针对产品细节与代理商进行讨论。如今,悍途已经销往世界45个国家和地区,而刘良斌的目标不止于此。“我希望让全世界都知道悍途,无论在任何一个国家,消费者都能买到悍途的产品,都认可悍途是非常优秀的户外品牌。”他说,期待能够不断夯实品牌竞争力和影响力,早日实现这个愿景。

锚定新质生产力 我是鞋服供应王

2024年中国品牌之都鞋服产业王牌供应商推介系列报道 ⑦

星达：埋头做研发 抬头看市场

本报记者 施珊妹 董严军

企业简介:泉州市星达鞋服材料有限公司创建于1998年,是一家专业鞋服材料生产企业。该公司以“开拓创新、拼搏求实、精诚信誉、品质第一、用户至上”为宗旨,研发生产TPU彩色高低温热贴膜、无车缝热熔胶膜、各种反光高频鞋服材料、服装刻字膜等。凭借极强的研发能力,多年来,星达一直走在市场潮流前沿,成为众多品牌的首选,深受市场的肯定和追捧。在日前落幕的首届晋江科洽会上,星达凭借多款“黑科技”产品备受瞩目。格林卡碳纤维、止滑TPU、防升华高低温膜TPU……一款款解决行业“老大难”痛点的新品,让客户直呼“太牛了!”在持续创新的路上,星达走得踏实且坚定。“这是我和北京石墨烯技术研究院联合创办的实验室的成果,可谓‘三年磨一剑’。”泉州市星达鞋服材料有限公司总裁庄刚松拿着格林卡碳纤维向记者展示。星达将石墨烯技术融入碳板,弯曲力由传统碳板的201 MPa提升至496 MPa;弯曲强度由原来的723 MPa提升至1369 MPa。“减轻重量与增加弹性是一对矛盾体。为了解决这一问题,实验室反复测试,目前已经进入量产阶段。”庄刚松表示,只有坚持创新,才能保持与品牌客户的黏度,才能掌握市场话语权。埋头做研发,抬头看市场。庄刚松深知,唯有不断推陈出新,才能赢得品牌客户的喜爱;唯有以更高的水准要求自己,才能让客户真正满意。凭借不断的努力,星达获得了安踏等多个品牌的实验室认可证书,这也意味着星达的产品获得了众多品牌的高度认可。星达十分擅长跨界创新。此前,星达将服装刻字膜运用到鞋材上,受到不少品牌客户的青

睐。“我们的定位膜能够灵活使用,将细点、细线条直接压在鞋上,减少传统挂钉、冲孔等步骤,提高了效率。”星达总经理曲东表示。除此之外,星达还在研究TPU发泡。曲东介绍:“我们通过对产品进行收缩等调整,使得TPU发泡密度达到传统TPU的三分之一,有助于材料减重。与此同时,它在热压成型后还更具立体感,可塑性更好。”

不断推陈出新,让星达在新材料、高分子材料、新型功能高分子材料的制备及应用技术领域颇有建树。截至目前,星达获得“一种TPU复合膜热压成型装置及其方法”“一种TPU发泡制品回收装置及其方法”等7项发明专利和“一种具有排气功能的高强度花式反光热贴膜”“一种新型耐水洗鱼子酱刻字膜”等23项实用新型专利,斩获“福建省高新技术企业”“福建省科技小巨人企业”等多项荣誉。



产品推荐 >>> 高弹膜

高弹膜解决了传统高低温膜压后比较硬、弹性不足的痛点,极大提升了舒适度,弹性提升30%。该产品主要应用于跑鞋、休闲鞋、运动鞋。

第二届全国制伞企业供需对接会蓄势待发 全产业链集聚 超120家企业共话产业发展

本报讯(记者 曾小凤)20日—21日,以“全链共融·链动发展”为主题的第二届全国制伞企业供需对接会(以下简称“对接会”)将于中国伞都产业园举行。记者从活动方获悉,届时将有120多家来自全国各地的企业参加对接活动,涵盖伞具配件、原材料、商超、零售商、电商平台、研发机构、伞具装备、知识产权服务等全产业链。“我国几大制伞产区各有特色,对接会将各产区聚集起来,提供了一个非常好的行业交流平台。”对接会把资深从业者都聚在一起,想到能见到合作伙伴及老朋友就很开心。“这是一个全产业链的对接会,制伞行业最新技术、最新成果都将在这里亮相,一定要来参加。”全国制伞人对于参加对接会表示期待。对接会工作组招商负责人黄文清告诉

8家晋企12款面料 获评“中国印染行业优秀面料”

本报讯(记者 施珊妹)昨日,第22届全国印染行业新材料、新技术、新工艺、新产品技术交流会上海召开。会上发布2024年度中国印染行业优秀面料获奖名单,来自8家晋企的12款面料获评“中国印染行业优秀面料”。其中,龙兴隆“幻影剪花亮光面料”,信泰“3D立体幻视觉面料”“岩纹面料”,维盛“锦涤移圆提花布”荣获一等奖;凤竹“微胶囊触感变色面料”“温感‘变色龙’面料”,万兴隆“春耕面料”“春雨醉紫藤面料”,向兴纺织“水悠悠面料”“风光霁月面料”,福田织

中国品牌之都优秀供应商商讯

咨询热线: 15880722026

东骏鞋材 DONGJUN SHOES MATERIAL 电话:0595-27193333 85090555	本佳针车 WWW.BEYOUNGS.EW.COM	爱丽卡 AILIKA 专业演绎精彩 韩国品质 晋江制造 热熔丝、TPU丝、TPEE丝、尼龙单丝 地址: 晋江国际鞋纺城B区一号街11-12 电话: 0595-85872288	益昌鞋机 YICHANG SHOE MACHINE 专注鞋机 20年 地址: 晋江市陈埭镇横坂村鞋都路1852号 电话: 0595-85998889
--	------------------------------------	--	--