

萨洛蒙成增长新引擎 亚玛芬体育第三季度营收同比增长30%

本报讯(记者 柯国笠)日前,全球运动和户外品牌集团亚玛芬体育公布2025年第三季度业绩报告。报告显示,其第三季度营收达17.56亿美元,同比增长30%,创下历史新高;归属于普通股股东的净利润同比大增156%至1.43亿美元。

据财报数据显示,亚玛芬体育在全球四大区域市场均实现两位数增长。其中,以中国为主的市场表现尤为亮眼,营收同比增长47%至4.62亿美元;亚太地区(不含中国市场)增速更是高达54%。欧洲、中东和非洲地区增长23%,美洲地区增长18%。

亚玛芬体育三大业务板块呈现全面增长态势。其中,以始祖鸟为核心的技术服装板块营收增长31%,全渠道同店销售增长27%。值得注意的是,始祖鸟女装业务同比增长40%,成为品牌增速最快的品类之一。以萨洛蒙为主的户外性能板块营收增长36%,首次成为集团贡献最多营业利润的业务,占比从上年同期的17.5%升至今年第三季度的21.7%。以威尔胜为核心的球类及球拍运动板块营收增长16%。

亚玛芬体育旗下品牌在本季度实施了差异化的渠道策略。从渠道看,第三季度品牌直营渠道(DTC)销售额同比增长51%,批发渠道同比增长18%。截至三季度末,集团自有门店总数631家,同比增长39%。其中,始祖鸟专注于门店质量提升,在上海Alpha Center旗舰店进行升级扩建。萨洛蒙则积极扩张,在大中华区净开设了19家新店,门店总数达到253家。威尔胜计划今年在中国开设约35家Tennis 360门店,总数将达到80家左右。

“相信高端运动和户外市场仍然是全球消费领域中最健康的细分市场之一。”亚玛芬体育全球首席执行官郑捷指出,亚玛芬体育在第三季度继续保持强劲增长势头,三个业务板块均表现出色,主要得益于萨洛蒙鞋类业务的卓越增长、始祖鸟全渠道业务的加速发展,以及威尔胜网球和冬季运动装备业务的稳健增长。

进入秋冬季,亚玛芬体育旗下多个品牌有望迎来新增长。

此次业绩披露的同时,亚玛芬体育还同步上调2025全年调整后业绩指引,预计全年营收同比增长23%-24%。



萨洛蒙门店

商学院

许一纯：新媒体赋能实体行业

本报记者 施珊妹

近日,在泉州职业经理人交流会上,泉州市职业经理人协会秘书长、泉州市星瑞文化传播有限公司董事长许一纯以“新媒体新零售如何赋能实体行业”为题,分享如何用新媒体、新零售的打法,赋能实体行业实现新突破。

新媒体时代下,传统的产品营销模式、渠道正在发生变革。“过去我们常说‘酒香不怕巷子深’,但在新媒体时代的营销语境下,‘酒香也怕巷子深’。”许一纯说,当前,不少企业会通过新媒体渠道,将自身的竞争优势、竞价营销推介出去,从而抢占更多的市场流量与份额。在此情况下,传统营销方式将难以满足企业发展需求。

以泉州为例,许一纯阐释了泉州如何以“簪花”实现破圈营销。“一座城市要出圈,一定要靠讲故事、讲文化。为什么很多人想来泉州?第一波流量来自赵丽颖带火‘簪花围’这一城市IP。同时,通过白岩松等名人对泉州的赞誉,实现‘名人效应+互联网增量传播’的宣传效果。”

许一纯认为,对于泉州的品牌而言,如何借势泉州文旅流量,关键在于用新媒体思路打好新零售的营销战。“如果你的品牌、产品跟泉州的地标、文化没有关联,那是接不住这波流量的。”她以“簪花围”为例,分析如何将产品锚定在城市的文旅流量中。“央视著名主持人白岩松曾说,‘泉州是一生至少要来一次的城市’,这为泉州文旅加分不少。那么,来泉州喝什么?泉州有什么啤酒?最终就能很自然地导入‘簪花精酿’这个营销概念。”

新零售用好新媒体营销,还重在塑造产品故事的唯一性。许一纯表示,“从讲好泉州故事的角度来看,簪花的影响力与流量都十分可观。因此,‘簪花精酿’就具备了某种程度上的唯一性,能更好地将品牌与城市联结在一起,共享城市的巨大流量。”

在许一纯看来,新媒体与新零售的融合,是一种异业联盟式的合作模式,“异业联盟在于如何通过彼此的项目端,做到‘你能加持我的同时,我也加持你,彼此都有生意做’的互利共赢。在这种合作机制下,我们可以同合作方组成团队,实现通过一个项目端带动更多人一起走的格局。”

泉州跨协开展鞋靴品类电商专项指导

本报讯(记者 刘宁)“如何增加评论?”“Listing质量有什么作用?”“什么是Was Price?”……日前,泉州跨境电商电子商务协会(以下简称“泉州跨协”)联合沃尔玛全球电商举办“沃尔玛鞋靴类目一对一店铺诊疗精品活动”。据悉,这也是该电商平台的首场“一对一诊疗”活动。

活动现场,三名沃尔玛全球电商鞋靴品类管理经理“坐诊”泉州跨协办公室,对企业进行一对一“诊疗”,解决企业近期经营过程中遇到的“疑难杂症”。其中,每家企业享有30至40分钟的一对一交流时间。经理们结合卖家账号的实际情况,从平台规则、品类趋势、运营策略等多维度进行“把脉问诊”,并依据不同的“病症”开出可落地的“处方”。

泉州跨协方面表示,近年来,随着跨境电商竞争日趋激烈,精细化运营成为卖家持续增长的关键。此次协会联合沃尔玛全球电商开展类目专项指导,正是协会助力企业提升精细化运营能力的具体实践。后续,协会将持续关注平台动向,为大家带来更多干货内容。

连续13年 安踏开展生产员工“感恩之旅”活动

本报讯(记者 柯国笠)日前,为期4天的安踏集团生产员工“感恩之旅”活动圆满落幕。其间,来自全国各地的32组安踏优秀员工家庭,共84位成员齐聚安踏集团晋江总部,感受“家文化”的温暖。

据悉,作为安踏集团“家文化”的重要载体,“感恩之旅”活动已连续举办13年。该活动面向安踏集团晋江、商丘、同安、长汀等四大生产基地的全体员工,通过“感恩之星”评选活动表彰优秀员工。获得该荣誉的员工,可携家人参观自己工作的生产基地,并共同前往集团晋江总部,深度感受安踏文化,共享温馨的家庭之旅。

在4天3夜的行程中,温馨的酒店式公寓、五星级标准的员工餐厅、高效运转的智能生产基地、各区高管的面对面座谈等体验,让远道而来的员工家人更加安心、放心。此外,感恩交流夜的真挚分享、感恩晚宴的精彩节目、泉州西街的千年古韵、德化陶瓷的文化魅力、南安清境桃源的欢乐惬意,也让大家感受到安踏大家庭对职工及其家属的关怀与用心。

入职安踏14年,安踏鞋生产商丘区的张玉霞从基层起步,经过助理、组长、课长等岗位的层层历练,最终成为生产经理。张玉霞说,“这一切离不开



公司的信任,也归功于婆婆的默默支持。”

多年来,张玉霞的婆婆帮她打理家务、照顾孩子,一句“家里有我”,成为她在职场拼搏的最大底气。此次“感恩之旅”,张玉霞带着婆婆走进了自己奋斗的地方。

近年来,安踏集团推出36项福利政策,涵盖衣、食、住、行及节日关怀、身心健康等方面,全面保障员工幸福

生活。“和敏助学基金”、员工子女托管服务、员工公寓家庭房等特色举措,更是将关怀延伸至员工家庭。

安踏集团方面表示,今后将继续在员工培训及福利方面进行投入,提升基层员工幸福感;同时,继续深化“与员工共生”理念,推进“家文化”建设,让每个员工安家有保障、困难有后盾、生活有关怀、健康有守护,与员工携手共赴美好未来。

安踏举办全运冠军见面会



本报讯(记者 柯国笠)日前,作为第十五届全运会官方体育装备合作伙伴,安踏在深圳ANTA ARENA店举办“安踏全运冠军见面会”,邀请品牌代言人、本届全运会100米与200米蛙泳双金得主覃海洋参加活动。

活动中,覃海洋通过快问快答幽默互动,分享训练趣事,并在咏春师傅指导下学习咏春拳法;同时,他还在“冠军课堂”示范肩胛骨热身动作,传递专业运动知识。在Cosplay环节,覃海洋重现奥运经典出场画面,将现场气氛推向高潮。

此次安踏的活动,不仅拉近了冠军与观众的距离,还结合在地文化与赛事资源,立体传递体育精神,彰显品牌对全运会的深度支持。

集成电路产业园区举办秋季高校招聘宣讲活动

本报讯(记者 柯国笠)日前,晋江集成电路产业园区组织华清、胜利、晋泉、精电、光科等6家园区企业,先后赴厦门大学、福州大学、福建师范大学、集美大学、华侨大学、福建理工大学、厦门理工学院等省内10多所高校开展2025年秋季高校招聘宣讲活动。据统计,11场招聘宣讲会共吸引1200多名学生到场参加,现场收到高校学子简历1167份。

活动现场,晋江集成电路产业园区工作人员围绕晋江城市概况、集成电路产业发展规划、产业环境及人才联合培养项目进行详细介绍,让到场的学生全面了解晋江集成电路产业发展情况。随后,园区企业分别上台推介公司情况、招聘需求、福利待遇及人才培养模式,并现场进行面试、收取简历。

晋江集成电路产业园区相关负责人表示,人才是产业发展的重要力量,接下来,园区将持续做好人才服务工作,对接高校生源,多渠道、多维度地开展人才引工作,满足园区企业的人才需求。

晋江开展第二期RTTP培训

本报讯(记者 柯雅雅)22日—23日,国际注册技术转移经理人(RTTP)第二期培训在晋江市三创园路演大厅举行,吸引了30多名来自不同行业的学员参加。

据悉,RTTP是全球技术转移行业最具权威性和影响力的专业资格认证,代表着从业者的最高专业水准。持证者需在推动科技成果从实验室走向市场方面具备国际一流的专业能力、实践经验和职业操守。对于志在技术转移领域深耕的专业人士而言,获得RTTP资格是其职业生涯的一个重要里程碑。

在晋江市科技局的指导下,香港理工大学晋江技术创新研究院、香港理工大学科技及创新政策研究中心、香港理工大学知识转移及创业处联合福建泉州人才发展集团,响应国家加强高水平科技自立自强、引领发展新质生产力的战略部署,延续第一期培训成果开展第二期培训。

香港理工大学高级副校长(研究及创新)、国际应用科技开发协作网理事长赵汝恒表示,“十五五”规划建议中明确提出“加快高水平科技自立自强”,其中,科技和创新分别被提及46次和61次,足见我国对科技创新发展的重视。此次培训紧扣科技和创新主题需求,围绕技术转移工具、效率提升及市场推广等重要课题,兼具理论高度与实践深度,将全面提升学员促成国际技术转移交易能力,助力晋江技术经理人队伍建设。



特地从四川过来参加此次培训的四川大学科学院副院长、科技合作与技术转移部部长高德友告诉记者,他在四川大学长期负责学校与企业、地方政府科技合作的一些工作,“我们和泉州、晋江众多企业一直有长期的合作。我想进一步提升自己专业的技术转移能力和水平,寻求学校与泉州、晋江更多的合作机会。”

“我想通过系统的课程培训获取RTTP资格认证,助力企业科技成果转移转化、项目对接等工作顺利推进。”盼盼

食品集团饮料事业部研发技术资深经理张莉莉告诉记者,在企业国际化进程不断推进的情况下,拥有RTTP资格认证,无论是对企业还是个人的发展都是一大助力。

当前,晋江已经率先构建起了“企业家+科学家”融合创新工作机制,RTTP培训正是与此相呼应,打通科技成果转化的“最后一公里”。该培训旨在通过技术经理人链接创新链、产业链,搭建一个关键的桥梁,让更多创新成果从实验室走向生产线。

“外贸AI全链路解决方案”分享会举行

本报讯(记者 施珊妹)近日,“外贸AI全链路解决方案”分享会在石狮举行。活动聚焦解决童装外贸企业在选品、获客、运营等环节的核心痛点,吸引60多家外贸童装企业负责人及业务骨干参加。

此次活动,主办方邀请资深国际站陪跑专家、环球智贸创始人“稳哥”担任主讲嘉宾。活动中,“稳哥”围绕趋势洞察、精准选品、体系构建、运营、工具应用等五大核心维度,进行系统而深入的分享。他结合大量经典案例,剖析全球童装消费的新趋势与潜在增长点,预测2025年至2026年值得重点布局的爆款赛道,为企业未来的产品开发指明方向。

针对困扰众多企业的“如何打造爆款”难题,“稳哥”现场传授方法,并讲解了结合行业深度调研的重要性,为企业降本增效提供强有力的技术抓手;同时,分享了实现流量倍增的策略。

此外,“稳哥”还重点介绍AI技术在外贸全链路中的应用实操,内容覆盖利用AI进行市场趋势分析、智能选品、营销内容生成、客户背景调查,以及自动化跟单等具体场景,生动展现AI如何将企业从繁琐、重复性工作中解放出来,进一步提升决策效率和运营精准度,为企业降本增效提供强有力的技术抓手。

在“1V1企业诊断”环节,“稳哥”针对参会企业的具体问题提供个性化咨询,现场互动热烈。此次分享会的举办,正值泉州童装外贸企业积极应对国际市场变化、寻求发展新动能的关键时期。活动内容紧贴实际需求,既有宏观趋势研判,也有微观操作指导,有效回应企业对数字化、智能化转型的迫切需求。与会企业代表普遍认为,分享会提供的AI全链路解决方案具有很高的实用价值和启发性,为企业在激烈的国际竞争中拓宽思路,增强借助新技术工具开拓市场、提升竞争力的信心。