

宝鸟服饰做网售“颠覆者” PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/490/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AE\\_9D\\_E9\\_B8\\_9F\\_E6\\_9C\\_8D\\_E9\\_c67\\_490407.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/490/2021_2022__E5_AE_9D_E9_B8_9F_E6_9C_8D_E9_c67_490407.htm) 与PPG的电子商务不同，BONO的网上直销将押注在三、五年以后的市场。为了对自家生产的衬衫有直观感受，刚到任不久的BONO（宝鸟）电子商务公司副总经理高峰从公司内部买了几件，并将所买的衬衫拿到上海一个很不起眼的小裁缝铺绞边。裁缝师傅随口便问，“新买的衬衫吧？”“PPG的吧？”这一问，令高峰在心中暗暗发誓，两年之内一定要让BONO的男装像PPG衬衫一样深入人心。PPG模式的成功让其所有跟随者都成为一个简单的卖衣服者，然而，BONO并不打算仅仅是通过网络订购下单，在宝鸟集团董事长吴志泽以及高峰的规划中，当三、五年之后，男装通过网络售卖已经没有太多价格优势时，BONO的后台会逐渐突出优势，那时，无论是传统的渠道还是电子商务模式，男装最终的市场竞争仍体现于品牌。

成本冲击 2007年8月25日，宝鸟服饰正式对外发布BONO品牌，并邀请凤凰卫视知名主持人曾子墨与胡一虎担纲品牌代言人。10月8日正式推出BONO电子商务网站。在此之前，宝鸟服饰一直是国内最大的定制服装生厂商，从属于报喜鸟集团，其主要客户包括国内主要的银行、汽车等企业。2006年的世界杯上，英格兰国家队队员的正装便是由宝鸟定制的。因为这种定制特性，也注定了BONO的电子商务不同于PPG这样的无自己工厂的轻公司，也不同于在传统渠道中占有绝对市场份额的雅戈尔。在目前公开的数据中，PPG每天能卖1.5到2万件衬衫，而走传统渠道的雅戈尔每天

能卖1到1.2万件。就是这样的市场诱惑，加入男装网上直销阵营的企业越来越多。2007年8月，综合类电子商务网站当当网开始在网上卖男士衬衫，其后端的货物渠道与PPG一致，即通过直接与合作工厂订货，并贴牌自由品牌Bondstreet，而前端的销售渠道统一为网上订购下单。也有业内消息称，卓越网前总裁陈年也在做衬衫品牌的电子商务，目前还未正式上线。据业内人士说，甚至内衣、袜子厂商等纷纷准备进入这个市场。“做传统渠道很累，需要讨价还价。”高峰表示，无论是电话还是网络直销，其首先冲击的是商品的价格，这也恰到好处地解释了为何服装制造商对电子商务有所觊觎。据高峰介绍，按照传统渠道，服装价格通过倍率来算，比如一件成衣的市场价通常为5.7倍率，这意味着，这件成衣的价格等于其5.7倍的成本价。而目前男装的高端品牌其倍率为6左右，中低端品牌男装的倍率大致在4.5到5.5之间。“这其中的倍率就间接等于中间环节的成本，”高峰解释道。BONO进入电子商务领域首先也考虑的是成本优势。目前BONO所推出的男装主要为雅致条纹，略显欧式风格，其针对人群为25岁至35岁的男士，在产品的定价上类似于ESPRIT。2001年到2006年，我国网络购物用户从375万增加到4310万人，交易额也由6亿元增长至312亿元，与传统行业相结合的垂直电子商务网站开始受到风险投资的追捧。高峰表示，BONO进军电子商务并不是为了获得风险投资，价格上的优势是其首先考虑的因素。抬高门槛 虽然电子商务有着成本价格优势，但也并不是所有的服装制造商都能放手去开拓电子商务市场。有业内的专家表示，如果雅戈尔来做电子商务会有顾虑，因为这会直接冲击到它本身的传统渠道。相比之下，BONO的

电子商务之路没有太多顾忌。高峰在入职前与吴志泽面谈时便感觉，BONO此前做企业订制的服装，因此没有传统渠道，进入电子商务领域可谓一身轻松。另一方面，凭借JIT（无库存代购模式）一举通过电话订购、邮购以及网上订购而获得三大风险投资商青睐的PPG也有不能绕过的问题，即对衬衫品质的控制以及售后服务的跟进。与PPG没有库存的代购模式相比，BONO拥有自己的生产线以及工艺设计流程，对服装的质量能进行很好的掌控。同样采用呼叫中心、目录销售以及网购等直销手段的BONO拥有自己的实体，即位于上海的占地300多亩的两大现代化生产基地，在20万平米厂房中，拥有10条世界一流生产流水线，同时还有一支由意大利著名工艺师乔瓦尼内利亚领衔的设计研发团队。“目前很多企业在给价格做减法，BONO要率先对价值做加法”，当当网等综合类电子商务网站对男式衬衫的售卖从某种程度上已经触及到产品的价格底线，在许多厂商纷纷迈进这个“低门槛”时，BONO在有意设置这样的技术门槛。目前电子商务是在服装生产标准化的前提下进行的，而BONO在此基础上仍在提出服务的个性化。据高峰介绍，国际著名的面料供应商意大利NONTI每年仅有的3000米纱织面料在今年已经被BONO独家全球买断，采用该面料的99件限量版衬衫从11月2日起的半个月之内面向全国接受预订。此外，BONO在网上订货下单时推出相应的线上试穿，通过标准的人体模特，用户可以在网上试衣间试穿后决定是否下单。目前这种试穿系统也需要不断改进，比如，如果软件技术上允许，BONO希望推出能根据用户自身的体型、高度等参数设置，来实现真正的量身定制。与网上订购相配套的，BONO有60多位坐

席每天接受来自全国各地的电话预订。“在售后服务方面，承诺产品如有问题可在10日之内无条件退货。”虽然如此，高峰认为，网上、电话以及目录销售仍有其自身局限，比如不能通过触觉感知服装的质地，服装的成色不能更直观贴近用户，“BONO未来并不排除开实体店，不是用于卖服装，而是用来陈列或者用于用户试衣等。”高峰认为这样能做到更好的售后服务。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)