

服饰品牌争相押注即时零售

“30分钟送达”成新赛道,泉州品牌纷纷入局,开启了一场“速度与体验”的竞赛

□融媒体记者 杜连财 文/图

近日,泉州鲤城一乒乓球馆内,12岁的林小宇正为即将开始的训练赛紧张准备。他的球鞋鞋底突然开裂,教练立即用手机打开美团闪购,在安踏门店下单了一双儿童专业乒乓球鞋。18分钟后,骑手将包裹送至球馆前台,小宇换上新鞋,以完美状态完成比赛。

如今,这样的场景正在全国上演。鞋服这类曾经需要“逛街试穿”的商品,正被即时零售改写成“30分钟到手”的故事。泉州品牌也纷纷入局,开启了一场“速度与体验”的竞赛。

品牌抢滩 从“等快递”到“闪送到”

“碎片化补货”需求让企业意识到,即时零售不只是应急通道,更是贴近消费者的新场景

8月19日,安踏与美团闪购的合作消息在行业圈刷屏:1200家安踏门店已入驻平台,年内计划扩至5000家,覆盖300多个城市。在泉州安踏总部的监控大屏上,实时跳动着全国即时零售订单



运动装备30分钟送达。图为品牌样品展示。

数据——健身房、学校、酒店是最常见的收货地址。

“暑期试营业时,有个山东的健身教练连续三天下单,分别买了跑鞋、速干衣和运动背包。”安踏即时零售业务负责人回忆,这种“碎片化补货”需求让团队意识到,即时零售不只是应急通道,更是贴近消费者的新场景。

更早布局的奥康鞋业,已经创下“9分钟送达”的行业纪录。在北京国贸附近,奥康门店的店员每天要处理20多单京东秒送订单:“早上8点多常接到写字楼订单,都是忘了带皮鞋的上班族,备注里总写‘越快越好’。”据奥康透露,接入即时零售后,核心门店的坪效提升了25%。

男装品牌七匹狼也在今年4月加入了淘宝闪购阵营。“刚开始只上了经典款衬衫,没想到父亲节期间,‘30分钟送爸爸礼物’的搜索量暴涨。”七匹狼电商负责人说,现在他们专门为即时零售准备了“应急商务套装”,包含衬衫、领带和袜子,打包成礼盒方便快速配送。

背后逻辑 速度革命与价值重构

这种变化的背后,是物流技术的跨越式进步

2025年被视为鞋服即时零售的爆发元年,头部品牌动作频频。

今年1月,服饰品牌绫致集团旗下JACK&JONES、VERO MODA、ONLY三大品牌入驻淘宝“小时达”(已升级为淘宝闪购);两个月后,全球运动品牌迪卡侬也入驻了淘宝小时达。今年4月,淘宝“小时达”推出佣金优惠政策,更吸引了女装品牌MO&Co、CHARLES&KEITH、国产内衣品牌红豆以及七匹狼、万事利、幸棉、真维斯等入驻。上线第一周,有品牌在小时达的订单拉动品牌在整个淘宝天猫的订单数量增长了10%。

这种变化的背后,是物流技术的跨越式进步。在京东秒送的调度中心,AI系统能在10秒内完成“用户下单—附近门店拣货—骑手接单”的全流程匹配。“奥康的9分钟送达,得益于LBS定位精准到门店货架,骑手到店后能直接取

货。”京东秒送相关负责人解释。

分析人士认为,对品牌而言,即时零售更像一把双刃剑:“它能把门店变成5公里半径的前置仓,比如海澜之家接入京东秒送后,单店覆盖范围从3公里扩至8公里,库存周转率提升的同时,也对门店运营提出了更高要求。”

泉州一运动品牌店店长小林展示着他们的“拣货秘籍”:爆款鞋按尺码摆在收银台旁,线上订单一进来,30秒内就能找到货。

未来不止于快 从“送到”到“送好”

美团闪购正在测试“退货免运费”服务,京东秒送则在探索“预约试穿”

在上海一家滔搏运动城,店员正用AR试鞋镜为线上客户服务。“有顾客通过闪购下单篮球鞋,我们会拍360度视频发过去,还能远程演示缓震效果。”店长说,这种“线上线下融合”的服务,让即时订单的退货率下降了15%。

这预示着即时零售的下一个战场:不止于“快”,更在于“好”。美团闪购正在测试“退货免运费”服务,安踏等品牌已率先试点;京东秒送则在探索“预约试穿”,消费者线上下单后,骑手可带3个尺码上门,试好再付款。

下沉市场的潜力同样巨大。在泉州晋江的乡镇,美团骑手小郑最近常送的订单是儿童运动鞋和校服。“村里的家长白天干活没时间逛街,手机下单后,镇上的门店1小时就能送到。”数据显示,县域即时零售规模已达1500亿元,增速超过23%。

商务部研究院的报告预测,到2030年,我国即时零售规模将突破2万亿元。当买双鞋和点外卖一样方便,改变的不仅是消费习惯——门店不再只是卖货的地方,更成了服务的起点;库存不再是负担,反而成了触手可及的保障。

业界认为,全渠道融合成为必然趋势,泉州鞋服品牌要凭借产业集群优势、敏锐市场洞察力与创新精神,抢占先机,在即时零售新赛道上续写产业辉煌。

资讯

“授牌+服务”

我市为专精特新企业送上“专属礼包”

商报讯(融媒体记者王宇静 实习生洪煜呢)为切实把政策红利转化为企业发展动力,泉州市工信局日前正式发布通知,决定于本季度在全市范围内组织开展专精特新送牌上门大走访活动,通过“授牌+服务”的组合模式,为专精特新企业送上“专属礼包”,助力企业在高质量发展赛道上加速前行。

市工信局相关负责人表示,此次活动旨在通过上门走访的“零距离”服务,让专精特新企业感受到政策温度,同时精准破解企业发展难题。活动参与对象覆盖全市有效期内的专精特新“小巨人”企业、专精特新中小企业,企业负责人及财务、投融资相关负责人将共同参

与,确保服务精准触达企业核心需求。

据悉,本次大走访活动聚焦企业发展全周期需求,精心设计四大核心内容,构建“荣誉激励+政策赋能+金融支持+问题解决”的闭环服务体系。

活动将为通过认定的国家专精特新“小巨人”企业、省专精特新中小企业现场颁发荣誉牌匾,让企业在“家门口”收获荣誉,进一步提升专精特新企业的行业认可度与品牌影响力。

同时,活动将直击企业“政策找不到、读不懂、用不好”的痛点。工作人员将现场宣讲国家、省、市级支持专精特新企业的扶持政策,详细解读“小巨人”、重点“小巨人”企业的申报条件与

流程,通过“一对一”辅导的形式,帮助企业精准匹配政策,确保各项扶持措施落地见效,助力企业冲刺更高层级的专精特新资质。

金融服务对接是此次活动的另一大亮点。主办方联合招商银行泉州分行等金融机构,为企业提供“定制化”金融解决方案,精准解决企业发展中的资金难题,为企业扩大生产、技术研发注入金融活水。

此外,活动还将开展“现场问需”行动,工作人员将面对面倾听企业发展诉求,详细收集企业在生产经营、政策享受、市场拓展等方面遇到的实际问题与建议,并通过泉州市“党政新时空·政企

直通车”等企业服务平台分类反馈、跟踪办理,确保企业诉求“件件有回音、事事有着落”。

“专精特新企业是产业链供应链的关键环节,也是推动产业升级的重要力量。”市工信局相关负责人表示,此次送牌上门大走访活动,既是对专精特新企业发展成果的肯定,更是泉州优化营商环境、精准服务企业的具体实践。下一步,泉州将以此次活动为契机,持续完善企业服务体系,推动政策红利精准滴灌、金融服务高效对接、问题诉求快速响应,助力更多专精特新企业成长为“小巨人”“单项冠军”,为泉州经济高质量发展注入更强动能。