

鞋服品牌角力即时零售领域

多家泉州鞋服品牌入驻外卖平台,探索新零售新业态,树立行业发展新标杆

□融媒体记者 林梓柔

随着数字经济与实体消费的深度融合,叠加消费者消费观念的持续革新,“线上下单、附近门店发货、商品小时达”的即时零售模式正受到越来越多大众的青睐。

10月底,泉州市纺织服装商会与美团闪购签署战略合作协议,双方将助推本地品牌实现线上线下融合发展;今年以来,安踏、361°、鸿星尔克等多家本地知名鞋服品牌纷纷入驻各大外卖平台,为消费者提供全品类商品的即时配送服务……这些举措共同推动鞋服消费从传统的“计划性购买”向“场景化即时服务”加速转变,助力泉州鞋服品牌探索新零售新业态,完善全渠道战略布局。

鞋服品牌纷纷入局

泉州各大鞋服品牌陆续入驻淘宝闪购、美团闪购、美团团购、京东秒送等平台

10月22日,2025年“文创福建”主题活动暨海丝泉州数字文创周在泉州府文庙正式开幕。活动现场,泉州市纺织服装商会与美团闪购正式签署战略合作协议。据悉,双方将聚焦服饰及运动品类即时零售领域展开合作,通过实体经济与数字消费的深度融合,助推本地品牌拓宽销售渠道、提升品牌能级,实现线上线下融合发展,能够快速响应市场需求,为全国消费者提供“即看即买即得”的时尚体验,树立行业发展标杆。

事实上,泉州各大鞋服品牌早已注



外卖员取走鞋服产品(企业官网)

意到即时零售这一消费趋势,陆续入驻淘宝闪购、美团闪购、美团团购、京东秒送等互联网交易平台,逐步铺设销售新渠道。

“即时零售已成为大家购买运动装备的主流方式之一,是我们全渠道战略布局的重要组成部分。”安踏即时零售业务相关负责人表示,8月,安踏与美团闪购宣布达成合作,超1200家安踏门店入驻平台,商品同步全量上线,向消费者提供“安踏好货30分钟到手”服务。根据双方规划,截至年底,预计将有约5000家安踏门店完成“闪购开业”,覆盖全国超300座城市。安踏将借助美团闪购更高的即时零售市占率、用户规模及消费粘性,推动门店快速入驻,在门店经营、商品运营、联合营销等方面持续深耕。“安踏是中国运动行业的龙头企业,丰富、高质量的商品深受消费者欢迎。”美团闪购相关负责人表示,双方的合作更好满足了美团闪购用户在不同场景下“即买即用”运动装备的需求,希望通过更快更好的购物体验,为安踏带来更多生意新增量。

同样是8月,361°正式与美团闪购、美团团购达成双业务合作。一方面,361°依托美团闪购的数字配送网络,实现运动装备的“随要随到”,大大压缩了传统电商的等待时长,有效提升了用户消费体验与转化效率;另一方面,其接入美团团购业务,构建起“线上引流、线下核销”的完整闭环,将线上平台的巨大流量转化为线下门店的实际客流,进一

步丰富运动零售的互动体验维度。361°方面表示,随着市场需求的增长,可能会将闪购业务拓展到更多的城市和地区,同时也可能会考虑将更多的门店纳入到闪购业务体系中,扩大业务规模。

此外,特步、中乔体育、乔丹儿童等泉州品牌也于近期正式入驻美团闪购,鸿星尔克则选择京东秒送与美团闪购作为即时零售合作开展的业务伙伴,七匹狼早在今年4月就加入淘宝闪购阵营……随着泉州市纺织服装商会与美团闪购签署战略合作协议,未来将有更多服装品牌入驻有关平台。记者在走访中还了解到,许多品牌在平台上提供满减优惠及准时宝、七天无理由退换等服务,进一步优化用户体验。正如鸿星尔克所言,希望此次布局即时零售能够让“国民运动服务”变得触手可及,在任何时刻都能为消费者提供有温度、超预期的服务保障。

契合多样消费场景

即时零售让鞋服消费更贴合用户即时性、便利性、场景化的购物需求

数据显示,今年京东心动购物季期间,其“秒送”业务内运动鞋服成交额同比激增250%;美团闪购6月运动鞋服类目成交额与客单价同比大幅提升;淘宝闪购7月则有395个非餐品牌商家月成交破百万……加入“外卖大战”的鞋服品牌不仅收获显著销售增量,还精准满足了消费者的多元需求,成为激活消费活

力的重要引擎。

业内人士分析,传统零售模式存在明显局限:线下门店受地理限制、服务范围有限,线上电商则难以突破时效瓶颈,无法响应即时需求。而即时零售通过“线上下单+线下即配”的闭环能更好适配旅游出行、运动健身、休闲商务、亲友礼赠等消费场景,让鞋服消费更贴合用户即时性、便利性、场景化的购物需求。

这一趋势在泉州消费市场及本地鞋服品牌近期的销售业绩中亦有鲜明体现。

“小孩训练到一半发现鞋子坏了,再回家取一双也折腾。突然想到朋友前阵子告诉我现在可以在外卖软件上下单安踏、361°这些牌子的球衣球鞋,就试了一下。真的很快就到了,而且也没有溢价,确实不错。”带着孩子从晋江到鲤城上羽毛球课的市民张女士说:“下单之后我又浏览了一下,发现这几家店铺的商品都挺齐全的,感觉可以应对大部分紧急情况。”

记者在美团闪购上搜索“篮球鞋”一词,发现安踏、乔丹、361°等店铺及其产品位于综合排序前列;再分别搜索“乔丹”“鸿星尔克”等品牌名称,能查询到多家线下门店,且每家店铺都有多个品类的产品。以一家乔丹店铺为例,搜索导览涵盖NBA球星同款、篮球鞋、跑步鞋、休闲鞋、秋冬卫衣、冲锋衣、运动配件等10余个类目,每个类目下又有多款产品可供挑选,规格码数也很齐全。

在市区中山路运动鞋服门店集聚的路段,记者看见多位外卖员从店内走出,一位拎着几袋商品、正准备骑车离开的外卖员表示:“收货地址基本上都是附近的健身房、体育馆,也有几单是学校。”“不管是突然想去运动发现穿得不合适,还是出差带错了东西又没空去逛商场,或者是其他应急场合,都可以派上用场。”路过的市民傅先生也认为鞋服品牌入驻外卖平台拓宽了很多消费场景:“不只是运动场景,像今年父亲节我就买了七匹狼的‘应急商务套装’送给岳父,真是帮大忙了!”

商务部国际贸易经济合作研究院报告显示,2030年我国即时零售规模将突破2万亿元,而泉州品牌的场景深耕实践,正是对这一趋势的提前布局。值得一提的是,近期许多品牌门店还针对“双十一”推出各类专属补贴活动,包括设置优惠专区、发放大额优惠券等,平台上的头像也标注有“11.11抢先购”“嗨购双十一”等字样。据悉,此举意在改变用户将其视为外卖衍生非餐品类的印象,通过促销活动和优惠商品让消费者认识到闪购是日常购物的渠道,而非仅用于应急场景。

资讯

商报讯(融媒体记者王宇静)近日,“茶瓷香伴·丝路电商”全国大学生电商直播邀请赛正式开启报名通道。

赛事由商务部中国国际电子商务中心等单位指导,泉州市商务局联合安溪县政府、永春县政府、德化县政府及多所高校共同主办,以茶、瓷、香特色产业带为依托,搭建电商直播实战平台,助力实干型电商人才培养,深化产教融合与产业创新发展。

本次大赛将于2025年11月至2026年4月期间举办,设置报名、初赛、研学、决赛、表彰五大阶段。报名时间为2025年11月1日至12月31日,全国普通高等学校全日制专科、本科、研究生均可组建3至4人团队参

赛,专业不限,鼓励学科交叉、优势互补,每支团队可配备不超过3名指导老师(含1名企业导师)。参赛团队需围绕茶、瓷、香产业主题,通过指定选品平台或自行挖掘储备相关产品,完成选品、营销、推广、销售等全流程实战,充分运用数字技术与营销工具展现创新意识。

值得关注的是,初赛综合排名前20的团队将免费参与为期5天的产业深度研学,深入安溪、永春、德化三地产业一

以赛促学 育产业人才

“茶瓷香伴·丝路电商”全国大学生电商直播邀请赛启动

线调研,后续通过决赛直播独立评定最终成绩,获奖团队将在2026年4月的表彰大会上获得证书与奖金。赛事全程融入系列培训、产业对接等环节,让学生在实战中掌握电商运营核心技能,实现从理论到实践的转化。

“当前,电商行业对实干型、创新型人才需求迫切,这也是我们联合产业带与高校举办赛事的初衷。”泉州市商务局相关负责人表示,泉州茶、瓷、香等特色产业基础雄厚,而大学生群体具备鲜

活的新颖力与数字技术应用能力。通过赛事搭建产教融合桥梁,既能让学生深入产业一线积累实战经验,提升解决实际问题的能力,也能为地方特色产业注入青春动能,助力产业数字化转型,最终实现“以赛育才、以才兴产”的良性循环。

目前,各项筹备工作已全面推进,期待全国大学生团队以创意为翼、以实干为基,在赛事中锤炼本领,为特色产业电商发展贡献青春力量。