

# 链接线上线下 满足你的一切需求

即墨童装全国首创OSO集合模式,50余家品牌可一站购齐

□文/半岛记者 陈源 通讯员 邢振龙 实习生 刘俊杨 公绪东 图/受访者提供

3200平米的场馆、50余家商家加盟、未来将在全国开100家店……这就是全国首创的“即墨童装OSO模式”。这种将当前O2O模式与B2C电商模式相结合,再把用户体验和服务纳入的新型电商运营模式,包括即墨童装线上官方旗舰店和线下即墨童装优质制造品牌集合馆,还包括独立结算系统的供应链平台。

## “安全、品质、时尚” OSO模式全国首创

这个听起来很“高大上”的OSO到底是一种什么样的模式,又能给未来的即墨童装产业带来哪些变化呢?即墨童装OSO优质品牌集合馆的负责人介绍,OSO模式是一套结合当前O2O模式与B2C电商模式,再把用户体验和服务纳入进来的新型电商运营模式,即“Online+service+Offline”。“我们可以认为,这两个O,其中一个代表线上,另一个代表线下,我们通过OSO模式,将线上与线下相结合。”

电商的出现就是为给消费者提供更好的购物环境和用户体验,如果还是把电商看成是一种把线下交易放到线上来实现的过程,这种概念就落伍了。互联网从门户、搜索到现在社交和电子商务其实都是在为用户提供各种服务,OSO模式就显得更加符合当前国内电商发展生存的运营模式,并且很有可能成为未来国内电商生存发展的主要运营模式。因为OSO不仅很好地把O2O与B2C结合了起来,同时还提升了消费者的用户体验,让网购服务更加便捷、贴心。

“为了加快即墨童装产业发展和市场商贸业的转型升级、建设具有发展优势的童装产业基地,重点打造线上即墨童装官方旗舰店和线下即墨童装品牌集合馆的这种OSO模式就应运而生。”集合馆的负责人介绍,OSO是即墨童装的一个全新的模式,包括了线上和线下两部分内容。线下,3200平方米的运营总部位于即墨童装城D馆三楼,这是OSO的总调度中心,在这个中心里,按照品类挑选本地优质制造企业的产品入驻,加挂质检中心、保险公司和“吉咪”吊牌,还包括了线上直播、销售等一系列内容。

“即墨童装OSO优质品牌集合馆”旨在重点打造以即墨制造为主的童装企业,挑选出来优质的童装品牌,所有人驻的产品均经过质检检验合格,且有中国人保的保障,为的就是要让大家买到“安全、品质、时尚”的童装产品。

## 扫码就能“溯源” 为消费者加“双保险”

“在我们OSO模式下制造的童装产品与别的童装产品不一样,是有四证的。这四证指的是企业品牌、官方质检、质量承保、即墨童装地理标志四个标



OSO优质品牌集合馆内景。

识。这四个标识是由即墨国际商贸城管委将通过与省市级质检中心、保险公司和海尔云裳合作,借助银行资金支持及线上结算系统,制定即墨童装整体输出标准,对进入平台的童装上进行加挂。”该负责人表示。

“值得一提的是,未来还将在吊牌上加挂海尔生产的一种特殊芯片,这个芯片可以通过先进的NFC技术实现溯源功能,它是由即墨国际商贸城管委会和即墨市场监管局共同打造的一个线上平台。只要用手机贴近芯片,消费者就可以非常直观地看到以前只有生产厂家才知道的内容,比如衣服是哪个工厂生产的、什么面料、品牌文化简介等。”即墨童装OSO优质品牌集合馆的负责人说,芯片包含产品相关的所有信息,还包含产品的质检合格证、保险公司的承保内容等。可以让消费者更好地了解产品,对品质一目了然,让购买变得更加安心。

“当下消费者最关心的就是产品的安全品质问题,即墨童装的质检是由省质检院、省产品检验质检院、国家生态纺织品检验研究中心三方联合质检,品质可想而知。不仅如此,即墨童装OSO还为消费者加挂‘双保险’——由中国人保为童装品质保驾护航。消费者如果在购买时遇到了质量相关的问题,可以全权交由保险公司赔付。”该负责人说,层层防护的目的其实只有一个,就是为了让大家都知道即墨童装品质是非常过关,且有保障的。

## 没有中间环节取消代理端 提供更广阔的发展平台

即墨OSO童装集合模式到底会为商户带来哪些益处?即墨的童装企业负责人又持有怎样的态度?青岛达方服饰有限公司总经理樊庆兵说:“首先,我觉得这种经营模式有很好的发展前景;其次,作为一个地方性的品牌公司,

OSO这种经营模式能为我们提供更广阔的发展平台,而且作为一个青岛的公司,也希望这个模式可以做起来。整个即墨区的大多数公司都采用了这个模式,通过这个平台,我们也能更快地掌握数据,了解到更多、更新的信息,为公司未来的升级提供帮助。”

青岛欧诺佳制衣有限公司总经理宋海燕也非常认同这一模式:“OSO童装集合模式能够将商家与店家结合起来,省去了商家中间很多繁琐的环节。最重要的是商家是终端,没有了中间环节,取消了代理端,更加方便了双方的交流与沟通。我们在童装节开幕后准备推行这一模式,我作为商家比较看好这一模式的使用前景。”

记者了解到,世界级先进制造业集群代表着一定区域在国际上的综合经济竞争力和市场集聚发展水平。一方面,要在全球具有较大的市场份额或处于主导地位、具有显著的行业影响力和市场控制力。另一方面,要拥有一大批世界级一流的龙头企业和知名品牌。“我们不仅在产业规模和资产总量等方面是同类行业领域的排头兵和佼佼者,而且在技术水平、行业标准、品牌建设和企业管理等方面也处于前列,而OSO这一模式的出现也恰好说明了这一点。”该负责人表示。

## 运营总部是“指挥中心” 将在全国开100家店

“别看OSO模式是‘新事物’,但是这一想法却是酝酿已久,光是探讨阶段就经历了很长一段时间,一直在不断地摸索与验证可行性,直到这一想法完全成熟,才在今年童装节这个时间节点正式推出。”即墨童装OSO优质品牌集合馆的负责人说。

对于为什么要要在童装节期间呈现出来,他也坦言对OSO的模式很有信心,在童装节期间推出就是为了让这一



OSO优质品牌集合馆展示区。

模式一炮打响。届时,相关行业协会领导、各个产业集群的市场代表、市场负责人、采购商等大量专业人士,都会在这三天大量进入即墨来参加童装节的活动,来了解这一全新的模式。

“3200平方米的运营总部是整个OSO的‘指挥中心’是为OSO服务的,而OSO模式才是灵魂。现在的OSO集合馆就是整体输出的模式,综合了线上营销及线下批发、零售、代理、加盟的全方位的营销模式,比如面向青岛及周边消费者的零售,以及面对较远外地客户批发。”该负责人介绍。

目前,馆内入驻了50多家即墨的服装品牌企业,同时还聘请了专业的运营团队全权负责OSO集合馆的运营工作,计划利用三到五年时间,以线上线下广泛加盟合作的形式,在全国主要城市的大型商场和专业市场开设即墨童装集合馆。“我们计划要开100家店铺,大中小都有,目的就是扩大即墨童装市场占有率,提升知名度和美誉度,让‘安全、品质、时尚’的即墨童装走进千家万户,形成品牌效应。”即墨童装OSO优质品牌集合馆的负责人最后说,“这几年,我们不仅举办即墨国际童装节来推广即墨本地的童装品牌,而且我们还带领即墨各大童装品牌去参加外地的展会和时尚周。目的只有一个,推广即墨本地童装品牌,让即墨童装成为优质童装的代名词。”



扫一扫,关注“即墨童装”。