

■ 市场经纬

寒潮来袭,胸针跟大衣更配
在义乌看饰品流行风向

□ 全媒体记者 吴峰宇 文/摄

“今年生意不错,无论是内外贸,消费在回暖;但要做得好也更难,有好产品、新产品才行。”闯荡义乌饰品圈多年,福建人孙灵娟早已看出端倪,“市场真的跟以往不一样了,每年、每季、每月都有流行色系,迭代上新速度更快,产品生命周期更短,但是不变的是全球流行饰品销售风向看义乌。”

作为全球流行饰品销售的“风向标”,义乌有着硬实力。企查查数据显示,义乌拥有37.8万家饰品及配件企业,仅2023年至12月19日,新注册的饰品企业超过10万家,主要生产设计包括胸针、项链、头花、手链等,种类超过80万种,销往100多个国家和地区,与青岛和广州共同形成我国饰品行业三足鼎立的格局,目前行业内的头部企业均已在义乌设厂。



光彩夺目的胸针饰品和项链套裝。

迭代速度加快 爆品提前布局

“这都是我们上的新品,具有外观设计专利,还有今年流行元素——美拉德色系。”12月19日,在义乌国际商贸城一区福多拉饰品店铺里,店长王冰冰一边忙着上新,一边跟记者介绍,美拉德色系也被称为棕色系,今年非常流行,整个市场都在销售与之相关的饰品。话锋一转,她接着说,现在店里主打的是冬款胸针跟耳饰,最近国内的订单很火爆,毕竟寒潮来袭,大衣跟胸针更配。

13平方米的店铺,密密麻麻展陈了300多款饰品,而这些饰品很快就会被新品替代。王冰冰告诉记者,“流行饰品更新速度很快,你明天来店里看,又是另外一批产品。每月5日、10日、25日,我们都要上新,每次更新三四十款。”这个上新的频率在行业内处



蝴蝶花朵造型的饰品透出浪漫的气息。

于第一梯队,正是有了这样一个高频率的产品迭代速度,福多拉饰品才能原创做出自己的品牌。

时尚潮流千变万化,时而复古经典,时而前卫激进,如何抢先发现流行元素?每天,福多拉饰品的设计团队都会通过抖音、小红书以及国外时尚杂志获取灵感。在12月4日,YIWU饰品品牌全球首发

秀上,福多拉饰品一口气发布了50款新产品,五位模特身着新中式汉服佩戴新品耳饰、胸针,向台下观众展现饰品的独特魅力。

记者在采访中了解到,不少经营户已经开始预测明年流行什么色系及款式,原石类、手作DIY和生肖龙饰品是大家认为会出现潜在爆款的重点领域。



外商在首届义乌“饰配会”上试戴手链。

经典永不过时
直播带货也挺火

在国际商贸城一区东辅房区的欧比雅比,与市场里十多平方米的摊位不同,这个店铺足足有150平方米,展陈的饰品有几千种,金灿灿的特别耀眼夺目,不时有国内外采购商入店洽谈。

这是14k金的小熊项链,采用了镜面抛光,360°看起来都闪闪发光,欧比雅比店长肖丽丽正在为出口东南亚的饰品,换上客户定制的吊牌。“我们内销为主,外贸为辅,在全国很多省份都有代理商。”肖丽丽说,欧比雅比奉行细节决定成败,镀金产品保色半年以上,白金产品保色一年以上,得到了客户和消费者的认可。

“我们经典款式比较多,比如珍珠项链、珍珠耳环,有的卖了十多年。”肖丽丽说,珍珠,一直都是不过时的经典元素,既不会锋芒毕露,也不会突兀清冷,总是使佩戴者呈现出温婉高贵的状态。因此,珍珠饰品销售一直不错。

近年来,随着直播的盛行,饰品主体给直播电商供货占比由2019年约10%上涨到约30%,远高于其他行业,其中“走播”形式最普遍,部分网红商铺每天能吸引10—20位主播进店直播。去年,义乌工商职业技术学院与商城集团国际商贸城第一分公

司签订校企合作协议,并举行“产教融合育人基地”挂牌仪式。今年3月,双方合作打造的实训实践基地终于落地一区市场。截至目前,开设有英语、西语和日语直播间,已入驻基地的大学生学员共计50余人,主要在场内进行TikTok跨境直播教学与实训工作,同时得益于优渥的市场环境,开展市场走播模式直播,帮助商户拓展海外市场,目前已跟上百家商户有合作。

“给电商供货的特点是节奏快、单次数量少、拿货频次高,要求经营户具备一定库存及生产能力。”义乌市中国小商品城饰品配件行业商会相关负责人表示,饰品产品属于流行快消品,商户需要不断推出大量新品吸引客户,内销大户每月推出新品超100款;直播电商对产品更新速度要求很高,若上新的效率跟不上,容易直播人气下跌。因此饰品新品研发节奏快,爆款流行周期短,通常不到1个月。



国风耳钉饰品别具一格。

年味渐起 年节商品走俏

□ 全媒体记者 龚双妍 杨歌 文/摄

火红喜庆的灯笼对联、各式各样的干果炒货、经营户们忙里忙外的身影……走进义乌市副食品市场,新年的氛围逐渐浓厚。

“今年好日子多,我们喜庆用品的销量比往年要更好。”在经营户施琳艳的喜庆用品店铺内,炫彩的灯笼、喜庆的“年味儿”挂饰、红烛红包、对联贴画等等热销产品都放在了显眼的位置,不少顾客驻足欣赏,或是进店询问,不过一会儿,便有顾客下了好几单。施琳艳告诉记者,今年的新品都以中高档为主,不论是“双龙戏珠”的电动款挂饰,还是亚克力板制作的“福”字挂饰,都是因为新颖的外形和喜庆的寓意而特别受欢迎。除了挂饰,印有“爱心龙”形象的对联和门福套裝、可以背在身上的可爱小红包等等也是抖音爆款,受到很多消费者的喜爱。“虽然离过年还有一个多月的时间,但我们已经有不少客户在订龙年正月需要用到的产品了,整体销售情况还是比较乐观的。”

“来来来,老板娘想带点什么走?我家的瓜子花生都特别好吃。”位于副



香肠加工摊前热闹非凡,围满了等待做香肠的市民。

食品市场一楼的干果炒货店铺早已将货架摆放得满满的,香味弥漫,吸引不少顾客前来品尝。经营户季翠英告诉记者,瓜子、山核桃、碧根果、开心果等传统干果销量最好,像手剥香榧、巴西松子价格就高些,客户会少量购买搭配尝鲜。记者发现,过年小零食也提供了更多口味选择,如“茉莉花味瓜子”

“黑鸭味瓜子”新鲜上市,每斤价格15元至18元不等;年糕脆片、番薯片、蔬果干、芒果奶糕新品不断,满足了消费者的多元需求。

随后记者来到义乌中心菜市场,在浓浓的烟火气中,年味也扑面而来。

经营户周协正的摊位前人气十足,不少市民正在排队等候现场加工土香

肠。几名员工有序进行绞肉、调味、灌肠、打结等工作,手上忙个不停。香肠是义乌市民年节餐桌上必不可少的美食,提前做好香肠也是义乌人迎接新年最重要的准备事项。市场管理员告诉记者,每年这个时候,香肠加工摊前总是非常热闹,提着肉等着做香肠的队伍能有好几米长,甚至有市民凌晨四五点就等候在摊位前。“生意好的时候,一天能做1700、1800百斤,凌晨才能收工。”周师傅一边忙碌一边说。记者了解到,今年香肠的加工费还是与往年一样,是4元钱一斤,有广味、麻辣味、义乌本地味三种口味可选。许多人来定做香肠不仅留着自己吃,还将香肠作为年礼送给亲朋好友。

“猪头谢年”是义乌传统年俗之一。市民何先生在一旁的鲜肉摊位上询价,猪头肉9元一斤,一个猪头的价格超过百元。“腌猪头是‘谢年’必备的,也是我们全家都爱吃的美食。所以我来市场看看,打算买个回家腌制。”何先生笑着说。

此外,2元一双的馒头、6元一份的红粿等节庆食品,销售也渐入佳境。“乔迁、订婚、做寿都要用到馒头,生意好的时候一天能卖两千多双。临近春节那几天会迎来销售高峰。”经营户金女士说。

小小三品管
玩转奶茶消费新趋势

□ 全媒体记者 龚双妍 杨歌 文/摄

茶饮品牌们在卷完价格、联名、配料表之后,现在又开始卷吸管了。

近段时间,霸王茶姬、古茗、益禾堂以及奈雪等不少茶饮品牌,开始采用一种叫做“三品管”的吸管。简单来说,三品管也被称为三口管、三孔管,由于设计成比较扁平形状,且三个孔都比较小,方便饮用时让奶茶流速变慢,以防烫嘴并起到搅拌作用。事实上,三品管也并不算新鲜的事物。三品管因为最早使用在喝咖啡的领域,而且多以搅拌为用途,所以也被称为“咖啡管”或“搅拌棒”。据了解,三品管如今频繁被使用,主要源于各家茶饮品牌今年年中推出的轻乳茶。所谓轻乳茶,是相比传统的奶茶是更为轻盈的饮品,在茶底方面选择更注重茶香。而轻乳茶大多做成热饮,使用三品管除了省去烫口的顾虑,更多是为了提升口感。

品牌们也为这一吸管增加了不少“附加价值”与仪式感。例如霸王茶姬会在门店点单处提醒消费者,“三品管是原叶鲜奶茶系列专用吸管,一品茶香,二品茶味,三品茶韵”“茶汤流速更慢,奶茶香气停留时间变长”。而古茗也把“三品管”作为轻乳茶系列专用管,在宣传中突出要把三口管

贴在奶茶杯壁,以便大家品出风味和仪式感。

三品管虽然是比较传统的产品,但在新场景的应用中也激发出不一样的活力。这背后实际上体现了茶饮行业消费习惯的变化与升级。前些年,消费者喝奶茶更青睐丰富的小料,比如珍珠、果粒等,需要提供更粗的吸管。而现在整个茶饮行业越来越回归茶的本位,主打低脂、低糖、健康、无添加的纯茶,小料数量明显减少,让三品管有了用武之地。

“目前三品管更多还是销往国外,对于国内非品牌化运营的那些奶茶店来说,普通款式的可降解习惯、纸吸管更受欢迎。”义乌蒙特日用品有限公司是一家专业从事研发,生产,销售一次性吸管,刀叉勺的生产商,公司负责人赵利花告诉记者,目前三品管相对传统吸管还较为小众,内销的销量并不算大,但与三品管“出圈”背后体现的经营理念有异曲同工之妙,是吸管针对不同使用场景的优化和创新。赵利花给记者举例,譬如国内知名奶茶品牌蜜雪冰城,就曾与蒙特日用品有限公司合作推出一款自带冰激凌挖勺的吸管,特别适用于雪顶咖啡或雪顶奶茶等饮品,得到了消费者的诸多好评。“以精准化的设计作为产品创新的突破点,才能为吸管行业的发展注入新的动力。”



市面上常见的三品管、双口管和单管

抖音电商产业带
义乌服务中心投用

□ 全媒体记者 杨歌

本报讯 12月15日,抖音电商产业带义乌服务中心正式投入运行,这是抖音电商产业带在国内县级市设立的首个官方运营中心。

近年来,义乌商家与抖音电商保持紧密合作关系,抖音电商直播基地落地义乌,且在义乌举办“抖音域见好货节”。此次抖音电商产业带义乌服务中心投用,将对义乌商家的人驻、运营、推广等环节进行专业指导和协助,同时还将定期举办培训、沙龙、电商一达人对接会等一系列活动,更好地帮助商家在抖音平台上实现商业价值。

“义乌作为全球小商品集散

中心和采购基地,小商品品类丰富,供给商户实力雄厚,义乌电商卖家富有拼搏、开拓精神,是我们重点招引和关注的对象。”抖音电商产业带义乌服务中心相关负责人表示,这是抖音电商首次在非一线城市设立产业带服务中心,将帮助义乌商家在抖音电商平台开展业务,提升品牌影响力和销售业绩。

据介绍,义乌电商逆势爆发,成为拉动消费、推动经济发展的“火车头”,并展现出强大的“虹吸效应”,吸引了亚马逊、Shopee、速卖通、Lazada服务中心落地义乌,构建“全球开店”的对接机制,助力100多万市场主体,上下游210万家中小微企业“云端”买卖全球。

“义乌指数”周点评

15大类价格指数 10涨5跌

□ 全媒体记者 吴峰宇

本报讯 据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为102.37点,环比上涨0.64点,网上交易价格指数、场内直接交易价格指数和出口交易价格指数环比分别上涨2.5点、0.88点和0.17点,场内订单交易价格指数环比下跌0.05点。

上周价格指数稳中有升,临近圣诞、元旦等节日,场内纸制品类、包装用品类客商采购积极,pvc包装袋、平安夜苹果包装盒、卡通提袋等中高档纸质包装袋迎来销售小高峰,同时仿真花销势走高,毛线钩针花、扭扭棒花束、永生花等各类花类产品市场需求强劲。临近学期期末及各单位年度收尾,学生用品及办公用品迎来采购高峰,纸质档案袋、财会用品类、案头类等办公室易耗品销量稳中有升,文具套裝、文教用

品类和纸制品类学校周边文具店补货频繁。冬季汽车用品需求增长,防水防冻车衣、车载智能控温加热坐垫以及冬季保暖坐垫销量见长,毛绒方向盘套、卡通方向盘套持续走俏;各式雪铲销量突出,主要销往北方等下雪寒冷区域。外销方面,轴瓦、角灯、氙气灯等零配件销量稳定;汽车灯具、火花塞、减震器、密封条等产品成交活跃,多销往中东、非洲等地。

15大类价格指数10涨5跌,钟表眼镜类、箱包类、日用品类、五金及电料类、护理及美容类、首饰类、体育娱乐用品类、针、纺织品类、工艺品类和服装服饰类10个大类出现上涨,最大涨幅为1.98点;玩具类、辅料和包装类、鞋类电子电器类和文化办公用品类5个大类出现下跌,最大跌幅为0.82点。在97个二级类别中,上涨比例为36%,下跌比例为26%,持平比例为38%。