

秀场引流 改造筑基 业态重塑

即墨服装市场加快“守摊等客”到“主动获客”转型



即墨区是全国最大的针织服装加工基地,现有服装规上企业77家,今年上半年实现产值64.3亿元、同比增长3.49%;童装年产量近3亿件,与湖州织里、广东虎门并称全国三大童装生产基地。近年来,面对线上交易持续分流、专业市场客流下滑、同质化竞争加剧等多重压力,传统专业市场“守摊等客”的经营模式难以为继。

为破解发展困局,即墨区市场建设服务中心立足纺织服装产业禀赋,依托2026青岛时装周全链条资源,探索“秀场引流、改造筑基、业态重塑”的专业市场转型新路径,推动城市地标秀场与实体专业市场深度联动,以时尚IP反哺实体市场,以场景再造激活商贸流通。9月16日至10月7日,2026青岛时装周·即墨服装产业推介暨时尚消费季活动期间,服装市场累计接待客流超百万人次、进场车辆26万台次,整体销售额同比增长20%,市场转型不断迈出新步伐。

以秀场活动聚流量 扩大市场展销影响力

针对传统专业市场认知固化、声量不足的突出问题,即墨区借力城市时尚IP聚合流量、破圈造势,全方位放大市场品牌影响力。

一是双会场联动造势。创新采用“青岛电视塔主会场推介大秀+即墨服装市场分会场时尚消费季”双会场联动模式,9月16日在服装市场B区大厅举办开幕式,9月21日在青岛电视塔上演即墨服装产业推介暨联合大秀,75套市场商户精选原创服饰登上城市高空T台,推动本土原创服饰从“幕后车间”走向“台前秀场”,打通产业展示、时尚发布、商贸消费全链条。

二是全媒体矩阵发声。用好全媒体宣传矩阵,集中开展造势宣发,活动获得各级媒体、自媒体达人共110余家平台关注,各类新闻稿件、短视频、图文推送累计发布1400余篇(条),全网累计曝光约6500万次,打破大众对传统批发市场的固有印象。

三是常态化活动聚客。活动周期内轮番推出场内时尚巡游秀、创意服装秀、产业对接沙龙等活动,穿插开展砸金蛋、飞花令、满额抽奖等惠民促消费活动,形成“周周有活动、天天有热点”的聚客引流态势,市场人气持续走高。



即墨服装市场模特走秀。



即墨服装市场吸引了大量客流。

以优化改造强载体 提升市场综合承载力

即墨服装批发市场发端于上世纪八十年代墨水河边的服装地摊,历经四次搬迁,现市场建成于2007年,是国内单体面积最大的现代化大型专业服装批发市场。近年来,随着消费习惯变迁,市场发展一度遇到瓶颈。着眼与现代新型市场接轨,即墨区市场建设服务中心推进卖场升级改造与配套完善,实现硬件提质、业态重塑、运营优化。一是片区改造重塑业态。今年五一期间,DDM女装区、江浙沪女装区、仅发针织城、童装城四大特色片区集中改造亮相,累计优化经营面积超1万平方米,联动DDP韩国女装区、UUS女装区、品牌联盟区等特色业态,形成业态互补、

错位发展格局。其中,3000多平方米的江浙沪时尚女装区吸引65家商户抢驻,改造升级后经营环境焕然一新,曾在济南洛口批发市场经营的90后商户黄蓉预计夏季出货量超3万件;仅发针织城商户经营面积由以前的50平方米扩至260平方米,年营业额超2000万元,商户普遍表示“环境好了,更舍得投入做自己的品牌”。二是配套完善优化环境。同步增设便民服务台、法律服务中心,布设智能广告机,更新新业态导览、停车指引标识系统,打造宜商宜购的市场环境,提升商户和采购商的现场体验感。三是空间盘活拓展增量。活动期间同步启动B区一楼等四大闲置板块升级,后续将对市场闲置空间实施业态重塑,深耕针织、童装优势赛道,重点引进原创自主品牌、源头工厂旗舰店、区域首店,为市场持续发展预留空间、积蓄后劲。

以业态升级促转型 激发市场行业吸引力

着眼于把短期活动热度转化为长效产业动能,即墨区市场建设服务中心以品牌培育、主体招引、平台赋能为抓手,推动市场功能由货品集散向产业服务延伸,提升客流量、订单量与品牌影响力。一是深化战略合作。与青岛福洋控股集团、青岛市童装商会达成战略合作,在市场改造提升、新兴业态培育、区域品牌塑造、客商引流、运营服务提质等方面开展深度协作,借力专业力量助推市场升级。二是集聚产业资源。借助活动吸引大批外地采购商、MCN机构、设计师团队走进市场考察选品,达成多项初步合作意向,多家商户成功新增外地采购订单。东营广饶县金田小商品市场组织女装、男装、童装、针织品类的40余家商户赴现场开展秋冬服饰采购对接,累计采购货品总额超80万元。三是平台赋能增效。服装行业首个AI智能寻仓比价物流服务站——日日顺智链宝即墨专属定制服务站在服装城投入运营,覆盖6000余家商户,实现从“人找货”到“算法配货”的物流数字化升级,为商户降低成本、提升效率。同时,推动服装市场与品智公元客流互导、业态互融,联动蚂蚁市集、特色餐饮、文创潮玩、夜间演艺等多元业态,打造“吃喝玩乐购”一体化消费场景。

目前,即墨全区已累计培育25家国家、省、市级绿色工厂及绿色供应链管理企业;即发集团历经上万次试验,投入资金超1亿元,建成全球首个年产2000吨超临界二氧化碳无水染色产业化示范基地,染色时间缩短至3小时以内,年可节水超20万吨;雪达集团研发的植物精油纤维系列累计创收超2亿元;酷特智能实现个性化定制订单7个工作日交付、零成品库存,相关系统已拓展至50余个行业、服务200余家企业;“即墨针织”区域品牌、“即发”企业品牌入选工信部中国消费名品。从“有水印染”到“无水染色”、从普通面料到功能纤维、从“卖衣服”到“卖系统”,从实验室里的“盆景”到车间里的“风景”,政府专班全程跟踪服务,把科研成果一项项推向生产线。

从车间到市场、从线下到云端、从代工到品牌,一场系统性变革正推动传统货品集散市场向集新品发布、选品订货、品牌孵化于一体的现代化产业服务平台转型,为传统专业市场转型升级打造可复制、可推广的实践样本。

本版撰稿摄影 青岛早报/观海新闻记者 康晓欢 通讯员 田磊阳