

刘涛个子很高,坐下时双腿叠在一起,一只手抓着茶杯,面对问题总是先思考、再说话,语速不快。在媒体越来越集中的关于中国服装高库存、关店潮的报道声里,他显得平静、从容。

在他看来,从业近20年,“没有说哪一年更好做”。服装产业门槛低,竞争激烈,变化迅速,从来不存在一个稳定的状态。

唯一不变的,是变化。“如果你不随着趋势去转的话,是很危险的。”所以,他把2012年定义为中国电子商务的元年,基于此认识,2012年的光棍节这天,逸阳女裤卖了1200万。而在郑州女裤品牌三强里,常常跟在两位大哥后面自称“小三”的他,悄悄做到了销量第一。

刘涛谈到此笑着说:“与梦舒雅斗其乐无穷,与娅丽达斗其乐无穷!”

郑州晚报记者 张新彬 程国平/文 马健/图

刘涛: 与梦舒雅斗其乐无穷 与娅丽达斗其乐无穷



本期嘉宾

郑州云顶服饰有限公司董事长 刘涛

A “一个品牌要转型需要一个过程,要循序渐进,李宁用力过猛了”

郑州晚报:来之前我们刚好看到关于运动服装品牌大量积压的报道。

刘涛:去年运动服装品牌有两个关键词:一个是高库存,一个是关店潮,仅李宁就关了将近1000家门店。

郑州晚报:你怎么看李宁的问题?

刘涛:李宁这两年定位有严重的失误,他们提出“90后的李宁”,造成的结果是90后不太接受,又把以前的60后、70后抛弃掉了,这个影响是比较大的。所以一个品牌转型需要一个过程,要循序渐进,李宁用力过猛了。

郑州晚报:整个服装行业怎样呢?

刘涛:中国服装行业没有哪一年淡或者旺,但这几年服装的生产总体过剩,这个是肯定的。但是这个行业,有人关门就有人增长,阿迪仍然是两位数增长,而且在继续开店。

郑州晚报:郑州的情况如何?

刘涛:郑州当然也有企业出现高库存,但每个企业都有不一样的地方,每年都不好做。我做服装快20年了,没有说哪一年更好做。

郑州晚报:是不是竞争更激烈了?

刘涛:有关系,现在去逛商场,各种品牌琳琅满目吧?像ZARA、优衣库等快时尚品牌,在5年或者3年以前就没有,这个冲击是非常大的。

B “低门槛的行业竞争更激烈。要想成功,就要超常付出,但也不是光努力付出就行的”

郑州晚报:你从1996年开始创业?

刘涛:还要早些吧。自己开厂做过冰淇淋,1996年在郑州火车站名的服装一条街敦睦路做服装批发,那时跑广州去上货做代理。

从2001年开始,每天都幻想把品牌做大,那一年我姑娘出生,叫逸阳。我自己开厂做品牌,就叫了她的名字。

郑州晚报:为什么选择了服装?

刘涛:毕业的时候没钱,没社会关系,没技术,我当时就想着要不开饭店,要不卖服装,进入门槛低啊!但没想到低门槛的竞争更激烈。要想成功,就要超常付出,但也不是光努力付出就行的。

郑州晚报:比如……

刘涛:比如变化太快!流行趋势、季节、面料、版型、工艺、款式……太多变化的因素,没有一个季节会放松,你刚把一个东西搞明白,又来了一个一样的。

有时候就想,如果当初选择卖鸭脖子多好,搞1000个配方,煮1000锅,总有一锅的味道是好的,咱就按这一个方子做。

而做服装呢,现在一个季度可能就要做1000个版,一年四个季节,不停地在换,不变就死掉了,做服装的唯一不变就是不停地在变。时间太紧了,节奏太快了。以前一个棉袄穿多少年,现在款式千变万化。

但服装业最大的困惑在这里,最大的魅力也在这里,比如你春季没把握好,下一个季节你也可能赢回来。

C “做任何事情都要去争取,但不要刻意追求,市场是有规律的”

郑州晚报:你现在给我的感觉是,对企业的把握胸有成竹。

刘涛:不要贪就好了,争其必然,顺其自然,得之坦然,失之淡然。做任何事情都要去争取,但不要刻意追求,市场是有规律的,不能盲目。

我们每年也有目标,但这是一个自然增长的状态,我们不会为了一个盲目的目标去做。我一直认为企业对我们来说最重要的在于走多久,不在于做多大。你一定首先强大,要把强排在第一位,其次才是大。就像一个人,你很胖,但不强,没用。

郑州晚报:逸阳已经是个很大的企业了。

刘涛:以前有人采访我,你是怎么把企业做大的?我的回答是,一不小心做大了。

真的是这样,销售起来了就去抓生产,生产起来了就去抓销售,做企业就是这样不断平衡产销的过程,在平衡中不知不觉就把厂子做大了。

我最初的目标是做一个100人的工厂,现在已经20倍了,这个坎儿是怎么迈过去的?在不知不觉中就迈过去了。

D “2012年才是中国电子商务元年,真正的开始、起步,大发展的开端”

郑州晚报:听说咱们的网络销售做得不错。

刘涛:逸阳电商销售占总额四分之一左右,每年卖出去300多万条裤子。我对电商的理解不只是销售,而是把电商当成代表我们未来生存、存在的一个定位。就像马云和王健林打的赌:电商的发展会基本取代实体店,我是相信这个,至少它存在可能性。

如果你不能看清这一趋势,那么以后你死掉还不知道是怎么死的。如果你不随着趋势去转的话,是很危险的。

所以我们做电商时就明确了一个概念,这是战略。它取代不了实体店没关系,哪怕是部分取代,至少我们要保证自己还活着,还存在。

所以我们不只是试着做做,增加点销售,那肯定不会成功。做任何事情,没有战略观念,成功也是侥幸。

郑州晚报:看来你是有备而来啊。

刘涛:我有一个观点,2012年才是中国电子商务的元年,就相当于1992年的中国,那是真正彻底的改革开放的开始,才是真正的开始、起步,大发展的开端。以前的电

子商务搞了十年,都是摸索的阶段,茫然、不稳定、不成熟,接下来才是快速发展的阶段。

我还有一个想法,要把自己的品牌做得更便宜点,更大众化,比如30元一条漂亮的裤子,你买的时候还会纠结吗?我们要让时尚更轻松,让美丽更简单,让中国广大的女性都能轻松、愉快地购物,不要再纠结。

E “与梦舒雅斗其乐无穷,与娅丽达斗其乐无穷”

郑州晚报:做企业这么多年,还是要不断应对各种变化,你对这种状态满意吗?

刘涛:作为一个企业家,最重要的是为了证明自己的想法,自己看到的未来的一些事情,想办法把它印证、实现。

郑州晚报:什么时候开始觉得自己是一个企业家了?

刘涛:物质基础决定上层建筑。当你有了一些物质基础,不再为钱发愁时,自然会有其他的想法。

刚来郑州的时候,最大的梦想就是吃羊肉串时一次能吃过瘾,不用考虑兜里的钱。不过那时总感觉自己在郑州会有房有车,还是很自信的。

郑州晚报:现在郑州服装整体处于一个什么样的位置?

刘涛:我们还属于快速发展的初级阶段,郑州的服装行业还有很多机会。

郑州晚报:在郑州,梦舒雅、娅丽达和逸阳三足鼎立,但你们看起来关系不错,怎么处理私交和竞争?

刘涛:我说过,与梦舒雅斗其乐无穷,与娅丽达斗其乐无穷(笑)。企业之间当然要有竞争,没有竞争就会面临死亡。但我和陈勇斌、赵孙立之间的关系也是很好的,因为竞争也是一种竞和的关系。因为我们都看到企业的发展是要有一个大气候、大环境,只有这样才能更好的发展,光靠一家企业是做不了大事的。

F “先相信后实现,你每天想想你是成功的,你就会成功”

郑州晚报:你有没有压力非常大的时候?

刘涛:压力肯定有,做企业始终要保持一颗敬畏的心,特别是很多人抬轿的时候……

郑州晚报:往回看,有什么遗憾吗?

刘涛:会有很多选择可以比现在做得好,就像买股票一样,买了这个就会错过那个,所以人要有自知之明,心态好一点。现在已经很不错了,接受最好。

郑州晚报:你怎么评价自己现在的状态?

刘涛:我觉得挺好。你必须要相信好,相信自己的能力,我们要先相信后实现,你先相信才能去看到。“心想事成”是有一定道理的,因为人有潜意识,你每天想想你是成功的,你就会成功。

郑州晚报:最后再说点什么?

刘涛:我信奉一生只做一件事,宁挖一口井,不挖十个坑,所以我这辈子就喜欢上服装了。