

为生产裤裙磨了工厂一周

烟台有个90后团队,推出了DBU个性装饰

□本报记者 秦雪丽
qlwbqx@vip.163.com

徐冬凤,山东工商学院大四学生,90后的她脸上还带有几分学生的稚气。从大二时羞答答地第一次摆地摊,到团队设计的服装获得专利,再到山东青年创业大赛创意组的季军获得者。徐冬凤说,与其说是创业,不如说是做自己喜欢的事,尽管前面的路很远也很未知,但她会一直走下去。



在省青年创业大赛中,烟台两选手榜上有名。(受访者供图)

摆地摊简单

1 但坚持下来很难

第一次看到徐冬凤,是在山东青年创业大赛的领奖照片上,一身职业装,长长的头发束在脑后,仍是山东工商学院大四在校生的她高举奖品,干练中带着几分腼腆。

近日,山东青年创业大赛获奖名单揭晓,烟台两名选手榜上有名。经过层层考核评审,90后浙江女孩徐冬凤成为其中的佼佼者,凭借DBU个性装饰项目获得了山东青年创业大赛创意组季军。据了解,“DBU”最基本的寓意为designed by you,即“由你设计”的含义,根据消费者的需求和喜好,在服装、水杯等物品上进行个性化装饰设计。

“当时只是感觉好玩。”徐冬凤介绍,和很多大学生最初创业一样,她们也是从“摆地摊”开始。徐冬凤说,大二的时候,一句话的碰撞,使她和曹雯娟、张一恒、牟晓艳三位同学撞出了摆地摊做生意的火花。因为共同的喜好,四个人凑钱从网上买了一些小饰品,在烟大市场摆起了地摊。而DBU个性装饰业正是来自这不起眼的摆地摊之中。

对于功课轻松的大学生来说,摆地摊并不陌生,但真正能坚持下来的人却也不多。徐冬凤说,她们四个人专门成立了小团队,两人一组,几乎每天都坚持出摊,忙的时候顾不上吃饭,冬天冷夏天热。“最怕的就是大夏天。”徐冬凤回忆说,烟台的紫外线很强,她们几个小姑娘的脸被晒得黢黑,涂几层防晒霜也没用。“好在生意还不错。”



根据个人喜好,裤裙的装饰风格也有许多种。(受访者供图)



团队人员在工作室装饰服装。(受访者供图)

梦想:拥有自己的服装设计室

目前,“DBU随心工作室”推出了裤裙图案定制形式,这种模式受到很多年轻消费者的喜爱。

采访中,徐冬凤说,考大学的时候,她就想报考服装专业,但由于父母反对,自己只能“曲线救国”,选择了日语专业。“当时的想法很单纯,因为日本的服装制版很好,就想着学了日语可以做一个服装外贸行业的工作。”

尽管学的是日语专业,大学期间,徐冬凤也从未放弃服装设计,找各种机会从事服装方面的社会实践。“DBU随心工

作室”的成立让她非常高兴,也再次点燃了她对服装的热情。“感觉一路是玩着前行。”徐冬凤说,虽谈不上什么大事业,但她学到了很多。

面临大四毕业时节,团队中有人选择读研,有的人选择工作,而徐冬凤选择去了广州,利用半年时间在广州大学进修学习服装设计。

“以后的路怎样,是个未知数。”徐冬凤说,但她清楚地知道自己的梦想是拥有一个服装设计室,对于服装行业的DBU个性化装饰,她会一直走下去。

相关链接

DBU个性装饰

“DBU”这一概念是由山东工商学院徐冬凤等几位创业的学生提出的一种创意,最早在2011年提出。

DBU,最基本的寓意为designed by you,既“自己设计”的含义。主要服务于高校学生,可根据顾客自己的设计和喜好,在衣服、水杯等很多不规则物品上打印图片,也可由顾客自选一些铆钉、丝带、肩章等装饰

物装饰于衣服、鞋子、皮带和包包等物品。被装饰物可由顾客自带,也可在商店自由选购。

近日,山东省青年创业大赛获奖名单公布,比赛共分为创业组和创意组两组,每组都分为冠军、亚军、季军三个奖项。其中烟台“四海友家”总裁蔡海涛获创意组冠军,山东工商学院的徐冬凤获得创意组季军。

2 “盯”上学生家长 推出特色复印

尽管辛苦,但在摆地摊的过程中,徐冬凤淘到了自己人生中的“第一桶金”,虽说赚到的钱不多,但在摆摊的过程中,徐冬凤更深刻地了解了年轻人所追求的市场特点。

追求个性、差异化是年轻人的特点。“摆地摊也要摆出自己的个性和性格。”为了避免小饰品的同质化,徐冬凤和她的队友牟晓艳专门到义乌小商品市场“淘宝”。

“南方的饰品与北方还是存在一定差异的,把南方市场上的饰品拿到北方市场销售,消费者看起来新奇,也就避免了同质化。”徐冬凤介绍,慢慢地,她们开始将批发来的饰品进行个性化拼装设计,比如数字手机链、DIY字母手链和DIY耳环都是DIY拼装性质的商品。“越是个性化的饰品越有人关注。”

在摆摊的过程中,团队讲究分工合作,由擅长手工的人负责拼装和制作,由擅长销售和沟

通的人负责招揽客户和销售的工作。“一般来说,摆一天地摊,能挣100元的利润,多的时候能挣到300元。”

在做小生意的同时,徐冬凤也一直在寻找新的商机。“每年新生开学,来自全国各地的家长都来送学生,回去时都会买一些烟台特产。如果把学校的一些特色建筑融入常用物品中,想必会受到这些家长的喜欢。”徐冬凤说,大三的时候,她的团队开始在校园市场摸索个性十足的特色印刷。

首先,姐妹们把目标锁在了雨伞、杯子上,然后又扩展到体恤衫,将学校里的一些特色建筑、美丽风景印染到这些物品上,在新生开学和毕业生离校期间在校园叫卖,引来不少学生和家长的捧场。“很多学生家长把这些特色雨伞、水杯买回去作纪念,或拿到家送人。”徐冬凤说,简单的一个创意,也提高了产品的附加值。

3 让同学穿裤裙走方阵 运动会上赚足眼球

随着多次摸索尝试,徐冬凤四人成立了“DBU随心工作室”,专门设计运作个性化饰品。2011年,团队成员张一恒设计的“裤裙”申请到了国家专利,让这个90后团队非常高兴,也急不可耐地想把这种裤裙推向市场。

作为大学生,缺少资金是创业面临的一大难题。“裤裙获得专利后,我们想先生产100套,在市场上尝试推广。”徐冬凤介绍,然而由于生产量太少,她们跑了五六家服装厂,对方都以订单量太少为由拒绝了。

为了使服装厂接受她们的订单,她曾经在一家工厂磨了老板一周。在连续去了一个礼拜后,这位年轻的工厂老板最终答应接受她们的订单,并愿意给她们免费加工,只收取原料成本费。

裤裙加工好后,恰逢学校运动会。为了推广自己的产品,徐冬凤等人积极和辅导员协商,主动给走方阵的学生提供免费裤

裙。让这些学生穿着她们设计的个性裤裙在全校师生面前亮相,以此来进行宣传。这次活动中,“DBU随心工作室”赚足了学生眼球,她们设计的裤裙也在校园里广泛流传。

看着市场效果不错,徐冬凤又找工厂生产了三四百套裤裙,并将这些裤裙送到烟大市场和三站市场一些服装店进行寄卖,打破了单纯校园销售的模式。

业余时间,徐冬凤还经常带着裤裙到各个宿舍推广,并让同学对这些衣服提出建议和意见。“在交流中,我们发现很多学生希望能根据自己的喜好,自己来设计衣服,以彰显她们的性格和特点。”徐冬凤说,也有不少同学指出她们的裤裙太过简单单调。

于是,徐冬凤便把个性装饰运用到服装的装饰设计上。根据消费者需要,在裤裙上添加丝带、铆钉、铁链等装饰品。“消费者也可以根据喜好,自己来设计装饰,我们提供饰品。”