

“第一夫人”首访带红定制概念,记者探访省城各大商场却发现

# 提供定制服务商家不到两成

文/片 本报记者 殷亚楠 实习生 孙秋月

随着“第一夫人”彭丽媛身着定制国产服装在国际上惊艳亮相,定制服装、皮包等引领了新一轮时尚风潮。

与一线城市相比,定制服务在济南才刚刚起步,推出定制服务的商家屈指可数。经济学家称,定制服务与经济发展水平密切相关,但前途可期。

►贵和购物中心四楼一家品牌专柜长期有定制服务。



## >> 想定制高档西装,逛了多家品牌专卖店都没有

由于身材比较瘦小,很难买到合体的正装,市民张先生最近想到商场里定制一身高档西装。但走遍了几个常“光顾”的品牌专卖店,他都被告知没有定制服务。

“我之前买的西装肩宽、肥大,不适合我,所以才想到专卖店定制。”张先生说,在北京、上海等地高档定制店很多,没想到在济南这种定制店很少。

22日,记者走访恒隆广场、银座商城、贵和购物中心等商场发现,推出定制服务的商家并不多。在百盛,记者没有看到关于服装定制的宣传牌和标有定制服务的商家。在恒隆广场出入口和电梯旁显著位置,也没有定制服务宣传牌,只有东翼一楼精品区,有几家男装专卖店挂着定制服务的牌子。

百盛诺兰贝尔专柜工作人员说,该店不提供定制服务,“商场里这么多店,现在的顾客很少对一个品牌忠诚。而且提供定制服务的店面也大多只能改一下尺寸,至于款式修改往往就不行了,因为那会牵扯到定价、衣料、时间上的问题。”

在泺源大街银座商城,服装区有好几层,但仅见一家叫伊托马斯洋服的店面门口,写着可专业定做衬衣、西服、礼服。记者在此等候了半个小时,也不见该专柜的导购。

记者调查发现,各大商场提供定制服务的商家不到两成。

在泉城路中段的贵和购物中心,男装和女装都推出了为期一个月的高档定制月活动。威可多品牌专柜的工作人员张女士

介绍,店里除了西服定制周可以定制,平时也会提供定制服务。

“但是定制西装的人还是比买成品的人要少。”尤其是“五一”、“十一”这种节日,很多人是因婚庆需要来买西服,这种顾客都不会选择定制。因为定制服装需要13个工作日的时间,如果非要意大利进口的面料时间还会延长,而顾客不可能因为西服定制而延迟婚期。

但是比较了解情况的老顾客就会提前到店定做。“价格不是问题,主要还是时间原因让顾客不选择定制。”在蓝豹男装专柜,选择定制的顾客和买成品的几乎一样多,该柜台的工作人员说,定制在价格上不会加价,只是需要十几天的加工时间,“来定制的一般都是老顾客。”

### ●专家说法

经济发展程度不足

特性化消费群体不大

“定制服装、手表等实际上是定制经济的一部分,也是定制经济发展的基本基础。”对于定制经济体系,曾有经济专家分析其产生的几个条件:一是生产力发达,社会产品丰富,产品同质化现象普遍;二是信息化可以为需求方和供应方在线交流;三是消费者不认同共性,比较崇尚个性化;四是物流配送、银行支付、商业信用等体系完备。

据分析,目前中国已经具备了初步条件,时装定制、珠宝定制、家电定制、白酒定制、香水定制,甚至教育定制都越来越受消费者的青睐,定制经济未来一定会有不错的发展。

但定制服务在济南还属新鲜词儿。山东财经大学经济系主任、经济学教授孟祥仲分析,定制服务是特性化服务的一种形式。说到特性化服务,首先,服务成本会比普通的大众化服务要高,相应的服务和商品价格就高了,对于普通的济南市民,选择商品服务时价格仍是一大考虑要素,这成为消费者选择定制服务的一个障碍。

另外,济南追求特性化消费的群体尚未形成大的规模。济南市民对饮食文化比较推崇,对穿、用等其他形式的消费要求总体上不像对饮食那么讲究,所以特性化消费水平不高,“还是经济水平没发展到那一步。”

## >> 定制拿货时间长,多数人还是选择买成品

在贵和购物中心女装区,高级女装定制月宣传牌上显示,4月1日至30日有13个专柜可量身定制。白领柜台的工作人员张女士说,“来定制衣服的顾客要比买成品的少得多,一般人衣服如果不是太不合身改改就行了。”

萨依专柜的工作人员张女士说,平时也提供定制服务,但选定制服务的顾客还是比较少,店内需要收15%的手续费。“最重要的原因是顾客觉得花几千上万元,而且定做之前需要付全款,万一做出来

还是不合适就很吃亏。女性顾客更挑剔。”

在银座商城玉函店一楼,有近十家首饰珠宝专柜,推出定制服务的不过两家。梵迪首饰专柜的工作人员韩女士说,现在店里只能定制项链,可以根据星座定制项链吊坠和链子,或者可以设计自己名字的全拼或缩写字母做成项链吊坠。这两种定制都可以选择是单链还是双链、链子长度等,价格都在3000元左右。“定制项链总体上卖得不错,星座的更受欢迎。”

泉城路世纪缘珠宝店现

有裸钻定制服务。世纪缘珠宝品牌宣传部的赵先生介绍,现在的裸钻定制还处在初级阶段,是一种比较新的服务,只有极少数年轻人了解并选择定制裸钻。根据他们公司的市场调研来看,选择定制裸钻的人数要远远落后于购买成品的人数。“大家的疑虑普遍存在于钻石的成色和定制时间周期上,因为定制裸钻的时间周期比较长,再加上对钻石重量、颜色、净度、切工的不了解,大多数人还是认为购买成品比较保险。”

## >> 顾客定制后爽约,小店亏本出力不讨好

定制并不是奢侈品、大牌的专利。山师东路秀水街里也有几家店现有或曾推出过定制服务。一家女装专卖店店主徐先生说,他的店也曾有定制服务,但做过一次做亏了,再也不敢轻易碰了,“出力不讨好”。

徐先生在秀水街开店已近三年。去年,一个经常来他店里买衣服的小姑娘拿了一张照片说要做件同款的裙子。她说在淘

宝上找不到,非要找个人给她做,“因为她常来买衣服觉得熟了,我就找了一个朋友给做了。在做之前也跟她讲定了,衣服要200块钱。”

结果一拿到衣服,小姑娘就嫌料子不好又不要了。我也很委屈,本来是想帮个忙才找了朋友。最终,这个女生也没要这条定制的裙子,徐先生只好摆在店里以90多元的价格卖了出去,“这一件衣服就赔了好几十,最

后也没落什么好,再也不做什么定制了。”

山师东路13-10号商场内有一家店提供T恤定制服务,用白T恤可以印制自己喜欢的图案。“印几件白T恤加上印花的钱,每件就要50块,对这种衣料来说有点贵。多印可以便宜,但是印多了也就没什么意义了。”想要在T恤上印上自己设计图案的山师大二学生小胡感慨。



▲银座商城泺源大街店二楼男装区,只有一个专柜摆着定制招牌。