7年拿下5个品牌代理权，销售额逐年翻番

且看这家电商企业破浪前行的秘诀

■记者 林慧慧 文/图

直播带货

“今年开工伊始，我们成功拿下了国内轻奢潮牌NEXT IMPULSIVE的线上独家代理，这不仅仅是一次认可，更为我们注入了强劲的发展信心。”说起公司的最新大事，温州赫德鞋服有限公司董事长曹启新难掩激动。

代理的“千百度”直播间跻身抖音女鞋TOP商家，抖音直播带货年GMV达10亿元、年销售200万双鞋子……作为一家电商企业，温州赫德鞋服有限公司从2017年发展至今，短短7年时间，实现从单品牌到多品牌协同运营管理，销售额逐年翻番。

在发展大环境并不算友好的这几年，赫德连年跃升发展的秘诀是什么？代理5个品牌的底气在哪里？带着这些问题，记者走访赫德一探究竟。

抓住变革浪潮 精准定位细分市场

“我们是一家专注于鞋品牌运营的电商公司，负责产品设计、打板和销售，刚起步那会儿团队只有8人。”在位于瓯海中央商务区的温州赫德鞋服有限公司总部，曹启新跟记者聊起了公司的发展史。

在创立电商公司前，曹启新在山东经营实体店铺，代理“名人烟斗”男鞋品牌。十几年的线下实体经营面销经验，让品牌意识根植于心。2017年，他把目光转向线上，回温成立赫德，开启“名人烟斗”品牌线上销售。几经发展，规模逐渐扩大。2021年初，赫德拿下时尚品牌“千百度”的线上独家总代，打开多品牌、多元化运营新局面。

2021年底，赫德迎来了机会，声势浩大的直播电商席卷全国，带来超乎想象的流量。赫德看准良机，搭建杭州直播团队专做直播带货。“这是提升品牌曝光度的大机遇。”正应了这句话，上线后第一个月，“千百度”的直播销售业绩突破千万元。

打开局面之后，“千百度”直播带货势不可挡，一路过关斩将，目前已跻身抖音品牌女鞋TOP商家，单日GMV最高达1000万元。顺应发展新趋势，“千百度”直播板块项目销售额占总公司赫德销售额的近40%。

同时，唯品会渠道作为企业初创以来的核心发展项目，业绩也在逐年高速增长，“名人烟斗”男鞋2020年销售破亿元，成为唯品会TOP商家。2022年，“千百度”男女鞋均跻身唯品会核心TOP商家行列。

从“名人烟斗”品牌起步，赫德积累了丰富的线上运营经验，团队不断扩充，并拿下千百度、伊伴、法国smiley和国内轻奢潮牌NEXT IMPULSIVE的线上独家代理，企业逐渐转向多品牌、全渠道发展模式。“每个品牌的市场定位和用户属性都不同，我们针对性地制定品牌专属的运营方案，进行多维度运营，形成了独特的多品牌协同运营策略。”曹启新告诉记者，公司组建了五大品牌运营团队，深入了解目标用户需求，精准定位每个品牌的细分市场。

如今，赫德在抖音、唯品会、得物、京东、天猫、小红书等多个平台都布局了销售渠道。“流量在哪里，我们的运营团队就触达到哪里。”曹启新说，去年，赫德共卖出200万双鞋履。

曹启新（右）与员工交流

阿米巴经营模式 人人都要有老板思维

“做实体近20年，我深知品牌的价值能为企业带来良性持久的发展。”曹启新认为，在消费降级的大背景下，市场呈现出明显的两极分化，极致性价比的品牌和高品质品牌发展齐头并进。这正契合了赫德坚持做高品质品牌的初心，也让企业在市场中磨练多品牌资源整合能力。

在赫德，产品品质被视为企业的生命线，从研发到供应链，从品质把控到销售，每一个环节都做成细节。正如曹启新对“品牌”两个字的理解：有好产品，才有资格举起牌子。

有了好产品后，核心是靠人。同其他电商企业一样，赫德的整个团队年轻而富有活力。企业注重人才队伍建设，以“人人都要有老板思维”为企业文化，推行合伙人机制，让人才在公司平台找到自己的价值所在，成为事业的合伙人。“鞋履产品强调‘快’，产品生命周期较短，需要极其灵活的经营管理机制方能适应。”曹启新说，赫德在经营管理上运用“阿米巴经营模式”，充分放权，让员工放手去干，把利益直接分配到最基层。“放手干”体现在全员分红机制和产品小组分红制。每个产品小组里，组长拥有选品权、下单权和补单权，以业绩、库存周转率和利润率为考核指标，使利润透明化，也契合年轻人对自由、成长的追求。去年，企业累计发放员工分红超500万元。

企业展厅 资料图片

产品拍摄

积极修炼内功 快速应对不确定性

电商人对新事物的敏感度和接受度总是快人一步。当AI技术的风刮到赫德，企业的设计师把AI技术运用到产品设计和视觉自动构图上，极大提升工作效率。“AI的图片生成能力非常强大，使用起来不仅方便省时，还能激发产品设计灵感。”设计师吴磊说。

“设计师的创造力加上AI的生产力，赋予电商行业无限的想象空间。”在曹启新看来，在AI技术的加持下，通过深度学习和数据分析，能够更好地理解市场趋势和消费者喜好，从而创造出更具创新性和个性化的产品。

除了产品设计端，后端管理同样是重要环节。“今年我们主要是练好内功，在风险防控体系、仓储管理等方面不断进行提高。”曹启新坦言，在企业体量逐步增大时，专业人才缺乏、库存把控、数据安全等挑战也随之而来。为此，公司专门引进仓储管理专业人才，完善仓库管理团队，不计成本进行仓储集中管理，在产品品质和库存风险上做好把控。

电商行业竞争激励、变化快速，意味着企业需要不断去创新模式，推陈出新。“对我们来说，做电商不仅仅意味着在线销售，更是通过数字技术和创新方式，提升用户购物体验。”曹启新说。

诚然，市场和消费者需求在变，但不变的是企业持续应对变化和快速适应的实力和信心，这就是在不确定环境下，赫德能够逆势上扬、持续收获品牌青睐的底气。