

第五十九期

绳春明：信步情侣装王国

□晚报记者 朱保彭 文/图

1 我裁衣 你卖布 志趣相投组建幸福家庭

绳春明，1970年出生于商水县李埠口乡过河行政村。初中毕业后，他跟随父母在李埠口乡范寨集学裁缝。22岁那年，他与同在范寨集卖布匹的苏秀灵结婚。婚后，夫妻俩开了一间裁缝店，制成衣、卖布匹，形成了服装、裁剪、布匹一条龙服务。到了1998年，绳春明夫妇在周口市荷花市场租了一间门面做服装生意。2006年，不满足于现状的绳春明为了能取得省级代理商资格，又将生意搬到郑州银基商贸城，做起了品牌服饰生意。2008年，生意越做越大的夫妻俩又到广州发展，从品牌服饰贴牌做起，最后注册了“漫步情侣”品牌，成立了佛山市双背服饰有限公司，致力于情侣装、亲子装的研发和生产。2012年，绳春明夫妇又注册了“情侣符号”、“情侣1+1”和“情侣前线”品牌。目前，他们经营的情侣系列品牌总价值超过了500万元。

“如果说没有妻子一路上与我同甘共苦，我们的服装事业就不会有今天的成功。妻子苏秀灵比我小3岁，那时候，我跟随父母学裁剪在范寨集这头，苏秀灵卖布匹在范寨集那头。我22岁那年，经人介绍认识了苏秀灵，当时觉得一个裁缝找一个卖布匹的挺合适，就这样，我们组建了家庭。婚后，我们就在范寨集找了一间门面干裁缝店。”绳春明回忆起当初的情景很是感慨，他说，穷人的孩子早当家，这话一点都不假，窘迫的生活总是逼着你去创业。他家兄弟姐妹多，生活负担重，所以初中一毕业就跟着父母学裁剪，来减轻家庭经济负担。

绳春明说，起初，自己开了间裁缝店，有妻子做帮手，干起活儿来得心应手，虽然妻子的文化水平不高，但在服装加工上却是心灵手巧。从1993年起步到1996年，几年的时间里我们夫妻俩就有了积蓄。当时，在一个乡镇都找不到几台缝纫机的生活环境中，他却花几千块钱，买了一辆野狼摩托车，在当时的小镇上很扎眼，也很风光，当然，也是证明自己经济实力的一种表现。

2 防强盗 躲小偷 每次进货就像过关斩将

小镇上的服装行业越来越不适合夫妻俩远大的追求。1998年，绳春明夫妇在周口市荷花市场上以年租金3000元的价格租下一间门店卖服装。绳春明经常到武汉的汉正街去进货，妻子在荷花市场卖衣服。“那时候的社会治安很乱，客车上乘客遭抢劫的事情经常发生。不仅如此，还要提防着汉正街‘扁担’的欺诈，往往是讲好了一块钱的价格，结果到装车时却变成了十块钱。不光如此，运气差了还会在汉正街出现货物被偷、被抢的情况。所以，每一次进货都似过关斩将般惊险。”绳春明说。

绳春明说，当时荷花市场的商户们很团结，也乐于相互帮助。那时候本金小，每次去进货时，上次进的衣服还没卖一半，手里只有千把块钱的现金，于是就向附近商户借个一两千元，凑够了进货的本金后，坐车去进货。

进货之前还有个准备动作：首先要将小额面值的钞票兑换成大额的，然后将钞票缝在内裤里。这主要是为了防止小偷的光顾。一般都是头天晚上坐车，第二天天亮后到达武汉的汉正街，挑选好自己要进的货，坐下午的班车再返回周口，路上顺利了，能在夜间赶到家，碰见阴雨天或堵车就得耽误时间。绳春明说，用“风里来雨里去”来形容进货的情形一点都不为过。

4 求财富 考巧劲 到郑州求发展

既然当时在荷花市场站稳了脚跟，为何还要抛家舍业到郑州重新创业？

面对记者的提问，绳春明说，财富的积累不仅靠汗水，还要靠巧劲。

当时绳春明的销售量在荷花市场的服装行业中排前5名。在荷花市场经营靠吃苦耐劳，靠诚信经营来培养回头客，一年下来，少说也能挣上好几万元。2006年之前，在荷花市场做生意时，为了让3个孩子读书，他和妻子就在六一路小学附近租房子住，之后，他用积累的钱在步行街花18万元买了一套商品房。

2006年春，由于绳春明的事业心比较强，他不满足只在荷花市场发展，他想要去郑州，因为郑州是省会城市，只有在郑州才能拿到品牌服装省级总代理，赚的钱也就更多。思量许久，绳春明和妻子在银基商贸城买了一间房子，代理了深圳“红蜻蜓”、“梦依丹”两个品牌，成为这两个品牌的河南省市场的总代理。他在郑州银基第一年就赚了几十万元，两年时间就赚了200多万元。

绳春明说：“之所以2008年到广州发展，是因为我打心底里对品牌是一种向往，一种崇拜，品牌越大生意就越好做，而广州又是大品牌聚集的地方。能来到广州，是因为遇到了东北人马某，我跟他相约每人筹资100万元到广州去发展‘背靠背’这个品牌。我们从2008年上半年开始做这个品牌，在广州火车站附近租赁场所，注册广州市双背服饰有限公司，专业做‘背靠背’产品，前期赚了100多万元，后期却赔了200多万元。”原因是2008年10月份，国家工商总局和广东省工商局专门清查傍名牌市场，“背靠背”是国外著名的品牌。

在广州发展遇到了意想不到的困难，但后面的路还得走下去。之后，绳春明交给“红蜻蜓”公司8万元开发运动服饰，经营不到一个季度，效益不太理想。他认为，做贴牌（租用别人的品牌自己开发服饰）生意还是在给别人打工，是给人家养孩子，而且还受别人牵制，不如开发自己的产品。2009年底，绳春明准备筹划属于自己的品牌。

5 初“被骗” 后得福 南下广州寻商机

绳春明介绍说，要说自己走投无路南下广州，还不是太确切，因为当时和妻子南下广州做生意投奔的是一个品牌，郑州那边的生意还没有丢，由亲戚负责打理，夫妻俩到广州有些被迫无奈，也有被“骗”到广州的感觉，但归根结底是因祸得福。

2007年，绳春明在广州看货时，发现了有个叫“奔虎”的品牌，由于太相信别人，结果做了一个季度，赔进去几十万元。赔钱的原因是这个叫“奔虎”的品牌，做工、质量都不上档次，大批的货压在手里，只能亏本甩卖。也就是从那个时候起，绳春明的生意开始不像以前那样顺风顺水。因为是代理商，大部分都是他欠厂家的钱，客户欠他的钱，最让他气愤的是，一个老乡欠了他几十万元，到最后连人影都不见了。

绳春明说：“之所以2008年到广州发展，是因为我打心底里对品牌是一种向往，一种崇拜，品牌越大生意就越好做，而广州又是大品牌聚集的地方。能来到广州，是因为遇到了东北人马某，我跟他相约每人筹资100万元到广州去发展‘背靠背’这个品牌。我们从2008年上半年开始做这个品牌，在广州火车站附近租赁场所，注册广州市双背服饰有限公司，专业做‘背靠背’产品，前期赚了100多万元，后期却赔了200多万元。”原因是2008年10月份，国家工商总局和广东省工商局专门清查傍名牌市场，“背靠背”是国外著名的品牌。

在广州发展遇到了意想不到的困难，但后面的路还得走下去。之后，绳春明交给“红蜻蜓”公司8万元开发运动服饰，经营不到一个季度，效益不太理想。他认为，做贴牌（租用别人的品牌自己开发服饰）生意还是在给别人打工，是给人家养孩子，而且还受别人牵制，不如开发自己的产品。2009年底，绳春明准备筹划属于自己的品牌。



绳春明(中)与员工交流

6 办公司 创品牌 力争出彩全世界

2009年底，因为生产的大多是运动服饰品牌，所以绳春明对运动服饰特别关注。他发现以前的“背靠背”品牌开设的都是专卖店，男装店只卖男装而不卖女装，女装店也不卖男装，而市场上开始出现男女服装都卖的专卖店，这个发现给绳春明带来了转折性的商机。因为夫妻俩在服装行业摸爬滚打多年，熟知里面的发展商机，而且当时情侣装的概念还不为大众所熟知，所以夫妻俩把目光瞄准在情侣服饰品牌上。

“经查阅有关方面的资料发现，国内的情侣服饰已经被注册过了，自己就得另辟蹊径打造自己的品牌，受珠海市有个情侣路的启发，我就开始设计情侣装标识，然后通过商标公司申报。”绳春明说，2009年10月他向商标局提出申请，到2011年11月，“漫步情侣”这个商标批下来了。有了产品的“护身符”，绳春明在广州租赁了400多平方米厂房，专做时尚休闲情侣装，消费对象是青年男女。随后，具有情侣装标识的“情侣符号”、“情侣1+1”、“情侣前线”系列情侣品牌也被绳春明注册。2012年，有人花200万元买“漫步情侣”品牌，被绳春明谢绝了。此后，绳春明在情侣装的基础上，又开发出了亲子装。

情侣服装打响了自己的品牌，为拓展空间，绳春明又在佛山市租赁了6000多平方米的场地，成立佛山市双背服饰有限公司，主打“漫步情侣”等系列品牌。公司采取现代化的企业管理模式，设立销售部、设计部、生产部、仓储部、人力资源部、电商部和物流公司等专业机构。目前，公司现有员工300多人。

绳春明说，下一步他们公司将成立自己的策划公司，把公司的品牌打造成中国的驰名商标，走出国门、走向世界，努力与世界顶级品牌齐名，做让国人骄傲的品牌，为国人争光！



绳春明