



文章

重新思考颠覆时代的盈利模式

脆弱的利润空间与不断蔓延的不确定性

2025年,时尚行业的利润模式正经历前所未有的考验。早在4月美国总统Donald Trump宣布新关税政策之前,就有预测称时尚行业的增长趋势即将放缓。在麦肯锡《State of Fashion》年度报告调查中,仅有20%的专家预计2025年的消费者信心会有所改善,而39%的专家则认为行业形势将会恶化。新的关税政策更是火上浇油,加剧了品牌商与制造商面临的不稳定性和利润压力。与此同时,监管日趋复杂且成本高昂,品牌商必须在经济生存与环境责任间取得平衡。

这种形势造就了一个脆弱的高风险环境,于是盈利能力和敏锐的战略就变得至关重要。为保持竞争力,品牌商必须优化价值链中的每个环节,并通过更加智能、快速的决策来保护利润和长期价值。服装行业的盈利模式不再只是“减少投入增加产出”,而是逐渐转变为“利用智能工具做得更好”。



在
麦肯锡《State of Fashion》年度报告
调查中,仅有

20%

的专家预计2025年的消费者信心会有所改善

→ 阅读更多

从关注产出到注重成果

战略范式的转变

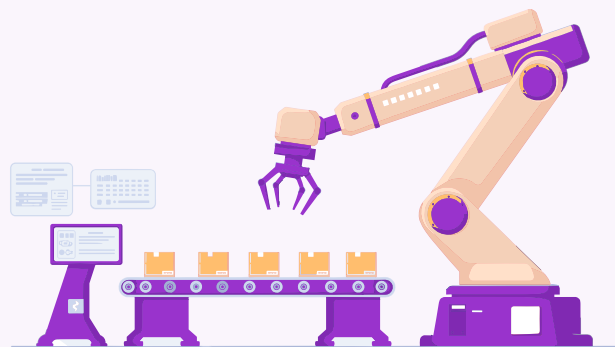
按照传统方法，时尚企业会运用技术来提升任务执行速度或降低成本。然而当今的挑战需要我们采取新的应对方法，那就是将技术视为驱动业务成果的战略要素。

力克副首席执行官 Maximilien Abadie 曾经指出：“多年来，技术投资相关决策一直被视为如何改进单项任务以及提高产出的选择，而不是被当作能够积极改变企业战略成果的机遇——而现在，这种情况必须改变。”

具体的经济利益

这种方法能够带来巨大的战略收益。力克可凭借先进的技术解决方案帮助品牌商提高材料使用率、自动执行重复任务并实时进行竞品分析，使之有效缩短产品上市时间并降低运营成本。这些效率上的提升能够对利润产生直接影响，让品牌商在不牺牲产品质量或生产速度的前提下守住甚至扩大利润空间。此外，数据质量的提升能够使生产规划变得更加合理，从而降低了过度生产和降价这两大利润杀手的破坏性。

除了节省成本之外，力克的解决方案还有助于实现品牌商的可持续发展目标——如今可持续发展战略与企业长期财务表现的联系正日益凸显。通过减少浪费和采用更负责任的生产方式，品牌商既能满足监管要求和消费者期望，又能满足未来的运营需求。



“多年来，技术投资相关决策一直被视为如何改进单项任务以及提高产出的选择，而不是被当作能够积极改变企业战略成果的机遇——而现在，这种情况必须改变。”



力克副首席执行官
Maximilien Abadie

通过协作和信息追溯实现更佳的创意设计、生产制造和市场营销

力克将通过覆盖全价值链的数字化转型,助力品牌商由被动削减成本转向主动创造价值。这一转型的核心是时尚价值链的三大战略领域——创意设计、生产制造和市场营销;实现无缝协作和全链路追溯将为这些垂直领域带来巨大的支持。**力克解决方案可为每个领域提供专属的支持,并通过集中式数据和一体化工作流程在服装生命周期的每个阶段与之紧密相连。**

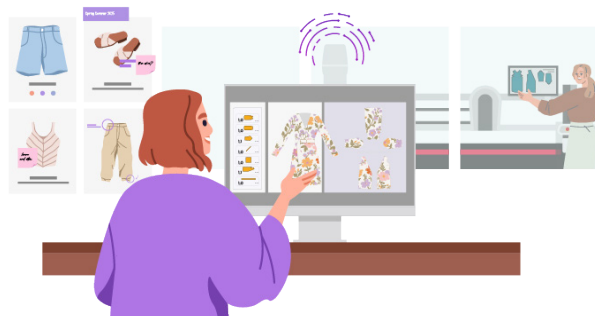


创意设计

快速、精准的设计

在产品开发初期,力克能够为创意团队提供性能强大的解决方案,帮助其提高工作效率和优化成本控制。借助力克旗下的Modaris和GerberAccumark等智能制版与3D原型解决方案,团队能够制作出视觉效果惊艳、具有成本效益且可直接投入生产的样板和3D原型。

实时协作和集中数据访问功能使得制版师能够快速迭代、实时共享更新并及时获取反馈。简化的流程可有效缩短开发周期、**减少代价高昂的修改,提升对市场趋势的响应能力,并从根本上提高企业的盈利能力。**



生产制造

优化生产,减少浪费

力克的解决方案为面料采购和裁剪等关键流程带来了自动化与智能化。**这些工具可帮助制造商优化材料使用率、减少浪费,并快速适应不断变化的需求。**

作为ValiaFashion数字解决方案的一个组成部分,ValiaFashion Estimate可通过精准的自动化面料预估帮助品牌商和制造商优化面料采购和库存管理,从而避免出现过剩或短缺。此外,面向不同产品类型专门设定的排料规则还能提高材料利用率,帮助品牌商最大限度减少浪费并保护利润空间。



市场营销

做出数据驱动的决策以实现销售业绩增长

生产结束后,力克的智能数据驱动解决方案可为市场营销、电子商务和销售团队提供重要分析数据,帮助其精准进行产品定位和提高销售业绩。Retviews可以为采购和销售团队提供实时竞品情报,帮助其实现与全球同行的精准对标、追踪市场趋势并优化产品系列规划,从而最大限度提高销售业绩。营销团队可以使用Launchmetrics来评估品牌表现,并策划引人注目的营销活动来调动消费者的参与热情。

在电子商务方面,品牌商可以利用Neteven来管理和优化多个线上平台的业务。这能保证品牌形象的一致性、实现高效的库存管理并显著提升销售业绩——这些都是在如今的全渠道零售环境下实现盈利的关键因素。



协同合作

打破数字孤岛,提升敏捷性

作为一个集中式协作平台,Kubix Link 能够与设计、生产和营销等内部部门以及整个供应链中的外部合作伙伴建立联系。**这种共享式数字环境可确保所有利益相关者都能掌握最新信息,从而减少误解、延误或是代价高昂的错误。**

凭借工作流同步和实时通信功能,Kubix Link 有效强化了跨职能协作,加快了决策速度,并有助于实现更加灵活的利润导向型运营模式。



可追溯性

实现全供应链透明,构建信任基础

在时尚行业,供应链透明度缺失会导致信任危机和利润侵蚀;TextileGenesis的出现则为各方提供了一个贯穿原材料到成品的全价值链溯源解决方案。这种可见性有助于品牌满足监管要求、确保道德采购并满足消费者日益增长的对透明度的要求。

通过将责任追溯机制嵌入供应链的各个环节,TextileGenesis 不仅可以保障合规运营,更会提高品牌的美誉度与客户忠诚度,从而为企业的长期财务表现带来积极而深远的影响。



在成本持续上涨、消费行为快速变化、可持续要求增加的当下——**时尚行业深陷多维困局**,力克带来的不仅是工具,更是充满希望的发展之路。作为真正的合作伙伴,**力克能够全面连通设计、生产、营销及供应链等各个环节**,从而帮助品牌商打造出更加智能、精益且更具韧性的运营体系。