

# 你刷的女装直播间 为何每天都有新款

湖北日报全媒记者 肖丽琼  
通讯员 熊文婷 实习生 蒋嘉莹

7月10日8时,随着手机准时弹出开播推送,消费者小小点进常逛的女装直播间。这是她近期关注的第五个同类型账号——女装日日上新,均价五六十元,收到的成衣质感超出预期。直到几次拆快递时她才留意到,这些分属不同账号的女装直播间,发货地竟全部指向同一个地址:湖北天门。

“这些都是我们的合作直播间。”莱依宛服饰创始人熊飞翔一语道破其中窍门。

对常刷女装直播的观众来说,“每天上新”已是直播间标配。很少有人追问:一件衣服从设计图到挂进直播间,要闯过多少关?为什么有的商家一周更新一款样式都吃力,有的却能日更数十款,还能发货快、售后稳?

答案,藏在观众看不见的后台。

## 毅然从知名车企辞职,一头扎进父母的老行当

熊飞翔身上,带着天门服装产业的原生烙印。

他的父母是改革开放后最早南下的一批务工者,从服装厂工人做到小工厂老板,一辈子扎根流水线。在天门,这样的家庭数不胜数。当年,数以万计的天门人涌向广州海珠区,在城中村的制衣厂里,用长工时换得一份不错的收入。

熊飞翔没有顺着父辈的路走,他考上车辆工程专业,毕业后进入一家知名车企。车企的标准化管理、精细化生产,在他脑子里刻下深深印记。那是一份一眼能看到头的工作:主管工程师、高级工程师、技术总监……路径清晰,待遇优渥,可他心里总憋着一股躁动:“总觉得人生不该是被规划好的,我想要充满变量的未来。”

2016年,他瞒着父母辞了职,揣着一百多万元积蓄,住进广州城中村的握手楼,一头扎进服装电商行业。

现实给了他当头一棒:第一年,一百多万元亏得干干净净。

踩坑的原因,现在听起来近乎天真:他以为做服装电商就是拿货、上架、卖货——100元拿的衣服卖138元,38%的毛利,怎么会亏?真正做起来才发现,推广费、退货损耗、丢件破损、售后赔付……无数成本藏在暗处,卖得越多,亏得越多。更糟的是,他一口气铺了几百个款式,由于分散了精力,结果没有一个款式做成爆款。

最懊恼的不是亏钱,而是熊飞翔觉得“这么不起眼的行业,自己居然做得这么惨”,心中的不服气远多于恐惧。

2017年,他砍掉绝大多数款式,把全部精力聚焦在两三个核心款式上,从选品、定价到售后,把每个环节的运作逻辑摸透。恰逢新电商平台流量红利期,那一年,不仅填平了亏损,三人团队还净赚三百多万元。

从那时起,熊飞翔确立了贯穿十年的经营哲学:升维思考,降维执行。父辈做服装,靠的是一双手、一台缝纫机,挣长工时的辛苦钱;他做服装,用的是工程师的思维方式——重视“流程、标准、成本、效率”。这也为日后公司做到“每天上新”,埋下一颗高认知的种子。

## 三十家店一夜全封的教训,让他下决心雇用大学生客服

2021年,直播电商风口骤起。熊飞翔带领团队顺势自建直播间,巅峰时一天能卖出一万多件女装。

出乎熊飞翔意料的是,直播平台规则的复杂程度远超传统电商:上百项量化考核指标,负反馈容错率只有万分之几,售后、话术、发货时效等,任何一环出问题,都可能触发封店机制。

广州的客服团队很快暴露短板:大多数客服没接受过直播电商的系统培训,只能应付消费者的简单咨询,啃不动复杂的规则体系。售后解释不到位、投诉处理不合规,负反馈越积越多。

终于,在一天下午,三十多家店铺毫无征兆地被封。一天几万单的生意,瞬间停摆。

那是至暗时刻——库存压在仓库里,停转一天,就是巨额损失。

危机过后,熊飞翔做出一个没人理解的决定:把客服和运营团队从广州搬到武汉,而且全招大学生。

广州坐拥完整服装产业链,招工便捷,为何舍近求远?熊飞翔看得通透:直播规则三天一变,靠老经验吃饭的人很难跟上;大学生学习能力强,能快速吃透平台规则、落地标准化流程,从源头降低售后风险。

2022年,莱依宛客服团队入驻光谷软件园。他开出高出本地电商均值20%的薪资,首批客服全部为本科学历。如今,这批客服平均年龄不足25岁,不乏华中科技大学、中国地质大学等“双一流”高校毕业生。

7月9日下午,公司办公区内,一名年轻的客服紧盯屏幕快速打字,屏幕侧边贴着平台核心规则要点,每条售后回复都要对照合规要求核对后再发出。

数据很快印证了这次“搬家”的正确性:同等

店铺规模下,武汉团队售后评分远超原先的广州团队,封店风险大幅下降。这支队伍,也扛住了每日高频上新的运营压力——许多商家不敢多上新,根源正是后端接不住。



智能制衣车间的自动化生产线全速运转,工人加紧生产。



熊飞翔(右)向记者描绘公司的未来愿景。

## 自研系统夯实“日更”底气,带动几十家工厂高效合作

7月9日晚,光谷软件园F区1栋3楼仍亮着半层灯光。莱依宛数字事业部的监控大屏上,进度条缓慢跳动——百公里外的天门产业园,当天完工的新款成衣正陆续扫码入库;千里之外的广州设计中心,新设计稿同步录入款式库。第二天一早,全国数百个合作直播间的主播,就会带着十几件新款女装出现在镜头前。

同一时刻,天门莱依宛产业园的智能工厂里,一条几乎看不见搬货的流水线正在运转:自动拉布机沿轨道匀速铺料,电脑超排系统像玩“俄罗斯方块”一样,把多款裁片排出最优组合;七八十层布料经真空负压压实,高层自动裁床循着预设方案精准走刀,20多分钟便裁完四五百件衣服;裁片由环形吊挂线自动送往缝制工位,成衣质检后直入智能云仓,自动打包、贴面单,当日发往全国。

扎根天门6年,莱依宛年销售额已突破14亿元,日均发货超5万件。

“这套自研3年的全链路数字化系统,打通了从上游供应链到终端销售的完整链路。”智能工厂负责人罗超说。

在服装行业,“每天上

新”是许多商家想做却做不成的事。熊飞翔说,主要卡在两处:算不准成本,控不住库存。按单定量生产,消费者要等十几天;盲目提前备货,滞销款就成了死库存,只能低价清仓,利润被吞噬殆尽。

莱依宛的解法,藏在数据里。不是等订单落地再生产,而是结合新款的点击率、收藏率、转化率,叠加主播的市场判断,提前预判销量、排产备货。这套预判逻辑,是团队踩了无数坑才打磨出来的,准确率足以支撑“三五天发货”的时效,库存损耗被压缩到一个极低水平。

系统的价值,还不止于把控库存。过去,工厂交货全靠微信沟通,人情催单;如今,所有订单状态一目了然,临近超期的订单被自动标记,专人督办。表现优异的工厂获得订单倾斜,屡次延误的工厂逐步减少合作。天门产业园的几十家合作工厂,就这样被一套系统拧成协同高效的整体。

“别人追求‘事物精度’只达到百分之一,而你能做到千分之一,时间久了,差距就出来了。”多年来,熊飞翔坚持把生意拆解为一个个最小单元,每一寸面料、每一笔加工费、每一次发货损耗,都算得明明白白。

## 一万个直播间同步售卖,当日可发十几万件

当多数人还在扎堆亲下场做直播时,熊飞翔想通了另一个问题:系统和人才解决的是“不能上新”,而商业模式的选择,才决定“为什么要每天上新”。

亲自做直播间,好处显而易见,但把前端渠道交给更懂流量、更擅长用户运营的人,自己强化供应链,把后端做到极致,才能实现价值最大化。

这场转型堪称大刀阔斧:他直接解散自有主播团队,鼓励骨干员工出去独立开播,自己则退居后端,全力搭建供应链与标准化运营体系。最高峰时,全网一万多个直播间同步售卖他家的女装,单日发货量达七八十万件。

为挑选出理想的合作伙伴,他设立了严苛的合作标准,从不以短期销量为唯一标准,核心是看对方是否认同长期共赢。在他的逻辑里,供应链与直播间不是零和博弈的收割关系,而是背靠背的共生体——唯有双向奔赴,才能走得长远。几个意向直播间经过层层筛选,最终沉淀下来的深度合作伙

同时,这些直播间带来的稳定订单,又反过来倒逼“每天上新”不断提速。

熊飞翔有一条铁律:“无新款不开播。”消费者反复进直播间,如果看到的都是同款,停留时长和复购意愿都会快速下滑。一些头部直播间,

单日新品需求甚至达到数十款。为接住这个量级的需求,他把设计中心落在广州中大面料市场旁——五六十人的设计团队扎根于此,一个创意落地,下楼就能配齐面辅料,当天打出初版样衣。

广州出款、天门生产、武汉运营,三地分工协同,靠一套数字化系统串联打通。最终落在消费者眼前的,就是直播间里女装“每天上新”的直观感受。

## 衣食住行,恰恰是数字化改造空间最广阔的领域

如果仅限于此,熊飞翔或许只是一名出色的服装电商经营者,但他构想的版图,远不止于此。

“我们从来不是单纯的服装公司,也不是电商公司,本质是一家科技驱动的产业公司。”采访中,他反复强调。数字化是跑通产业上下游链条的基础盘,AI是锚定新业态的重要工具。如今,公司内部管理层人员必须熟练应用AI,对管培生而言,熟练掌握AI,是其必修课。设计灵感辅助、素材制作、数据复盘……公司将大量重复性工作交给AI,让员工聚焦更有价值的决策。

熊飞翔的长远构想,是打造服装行业垂直大模型:把十余年沉淀的全链路经验注入模型,未来入行的年轻人不必组建庞大团队、交付高昂试错成本,输入想法,就能获得选款、定价、生产、运营的全套方案,公司再配套供应链资源助力落地。“不只供给商品,更赋予成事的能力。”

眼下,他正着手反向布局线下——当不少服装电商经营者扎堆线上时,天门产业园1500平方米的仓储店即将开业,从休息体验区到货品动线,全部依托用户数据精细规划。“消费者能亲手摸到面料、试穿新款女装,这种沉浸感,线上替代不了。”

“创业本就是不断试错的过程,十个想法中,有一个成功就足够了。”他算得清楚,用可控成本验证新模式,一旦跑通,便可复制到更多下沉城市。更远的未来,他还思虑搭建低空即时配送网络,让村镇消费者也能享受高效的服装消费服务。

很多人觉得服装产业是缺乏技术含量的传统红海,熊飞翔却始终认为,衣食住行这类基础赛道,恰恰是数字化改造空间最广阔的领域。十年创业,他从汽车工程师转型成为服装产业深耕者,当初的闯劲,早已沉淀为对服装行业的长期思考。

大众看见的是直播间里日日更新的女装款式,看不见的是整条产业链静水深流的升级。下一个十年,他想把这场数字化改造再往深处走一步。而直播间里的“每天上新”,正是这场产业变革里,最贴近普通人的注脚。



法护民生·助扶万家②

# 暖心“喘息服务”为“以老养残”家庭撑起一片晴空

7月13日,武汉市江夏区民政局联合第三方社工机构,组成“喘息服务”工作团队,如约来到纸坊街道王奶奶家中。工作团队包含民政工作人员、持证社工、专业康复治疗师、家政服务志愿者等,针对性开展一整套个性化帮扶服务:康复师为重度残疾孙女小王开展康复治疗,缓解长期卧床造成的肌肉僵硬;社工通过绘本、趣味互动开展认知引导,同步与老人谈心疏导负面情绪;家政志愿者清洗积灰电风扇、擦拭家具、清扫拖地,整理收纳居家杂物。

王奶奶一家是典型“以老养残”困境家

庭。18岁的小王身患先天多重残疾,丧失生活自理能力;母亲早年失联,父亲常年在外务工,全部照护责任压在年近多病的爷爷奶奶身上,全家仅依靠低保金、老人养老金维持基本生计。此前,两位老人贴身照料小王,不敢生病、远行,无力规划晚年生活,身心俱疲;小王常年封闭居家,缺乏专业康复与社交引导,对外界反应迟钝、情绪极易焦躁,整个家庭长期笼罩在压抑氛围中。

转机出现在2024年。江夏区民政局在走访调研中发现,单纯发放低保金、慰问物资的

传统物质救助,只能解决温饱问题,无法化解重度残疾家庭长期照护带来的身心压力。为此,该局创新构建“物质保障+专业服务”综合救助模式,面向低保对象中重病、重度残疾人家庭量身推出“喘息服务”项目,给长期照护老人“歇脚缓冲”机会,为残障青少年提供专业康复与关爱陪伴。

两年实践印证,“喘息服务”为“以老养残”家庭带来全方位、深层次改变。王奶奶一家就是鲜活样本:定期专业康复有效缓解小王肢体僵硬、暴躁易怒等问题,认知互动训练让她愿

意主动交流、展露笑容;定期居家保洁改善居住环境,降低高龄老人、残障青年患病风险;持续心理疏导抚平老人长期积压的焦虑情绪,照护负担大幅减轻。

截至目前,“喘息服务”项目覆盖纸坊街道、郑店街道300余户重病重残低保家庭,累计提供专业服务超2000人次,服务对象满意度稳定在98%以上,实现“照护一个残疾人、解放一个家庭、温暖一片社区群众”的治理成效。

“‘喘息服务’常态化落地,服务类救助长

效推进,有着清晰坚实的法治支撑。”江夏区民政局局长王怀根说,《中华人民共和国社会救助法》第三十四条规定,国家发展服务类社会救助,为救助对象提供照护服务、生活照料、心理关爱、康复指导等专业服务,第五十五条规定,鼓励社会工作专业力量参与社会救助,江夏区“喘息服务”项目正是贯彻落实法律条文的基层实践,补齐传统救助重资金、轻服务的短板,推动社会救助从“保障生存”向“提升生活质量”转型。

(金晶)