

## 红豆男装玩转直播新模式 爆款新品持续热销



随着“宅经济”时代的加速到来，线上营销迎来新的爆发，线上直播凭借其生动、直观、颇具感染力的优势，不仅深受消费者喜爱，也逐渐渗透到我们的日常生活中。红豆男装全面开展直播业务，在直播领域不断探索尝试，4月18日，红豆男装首次10小时直播PK赛将这一活动推向最高潮，13:00-23:00连续直播，不间断嗨购10小时，各个直播间氛围热烈，人气火爆。10小时直播PK赛精彩纷呈，海量新品、优惠活动，从品质到价格都诚意满满，聊天互动拉近了品牌与用户的距离；除此之外，整点秒杀、半点抽奖、千元大奖等品牌方准备的粉丝福利更是让直播间惊喜不断，热度持续攀升。

在PK模式的激励下，各直播团队大显身手，通过氛围的营造打造各具特色的直播间，提升用户的新鲜感；社群的建立实现双向引流，增强了用户的粘性。这场10小时直播PK赛首战告捷，直播观看量达17万，与上周相比成交额增长200%。

### 总经理直播带货，红豆男装爆款新品持续热销

4月29日，红豆男装Mr.Real·真我旗舰店系列新品首发，10小时全网直播引起线上热议，红豆男装爆款新品持续热销。继为Mr.Real旗舰店系列新品首发助阵之后，红豆男装总经理周宏江再次现身直播间，与无锡市商务局局长汪行一起为红豆男装直播带货，与直播间的观众畅聊互动。

在此次直播中，红豆小白T与轻爽克两款新品展现了红豆男装在产品上的不凡实力。红豆小白T是红豆男装Mr.Real·真我旗舰店系列的匠心力作，采用纯棉面料和德国鲁道夫抑菌处理工艺，可以有效抑制三大细菌滋生，呵护健康肌肤。舒适爽滑的穿着感与抑菌的功能性是其刚上市就人气火爆的重要原因。红豆男装品质上精益求精，将健康环保理念与穿着装融为一体。红豆轻爽克具备轻薄、有型、防泼水的特质，

## 红豆Mr.Real系列何以成为高品质男装风向标？

2020年的春天给我们留下不可磨灭的记忆，疫情肆虐，经济停摆，服装行业首当其冲滞销承压，但病毒带给企业的并非一蹶不振，多家企业“跨界”干起了防疫用品生产。其中值得一提的便是服装龙头企业红豆男装，积极响应国家号召，以爱的名义传递家国之情，用行动与国家共渡难关”。在2月1号疫情最严重的时期充当“留守企业”临时转产防护服，隔离衣后，又助力口罩产出，为一线医护人员提供医疗保障。这是红豆不惧病毒的“留守企业”为驰援国家抗击疫情自发的公益活动，不仅获得外界一致好评，更加激起人民爱国情怀的强烈共鸣。

疫情倒逼企业停工停产，红豆却坚守服装领域丝毫不落下。公司在4月3号推出了第四代3D高弹裤赢得一致好评，这不近日宣布月底又将推出高端品质，自然环保的Mr.Real真我旗舰店系列抑菌小白T。对于此次产品发布红豆男装表示，产品设计除了品质追求更致力于打造更优惠的价格，疫情期间待业教会我们理性消费，而高品质是性价比而非高价。红豆男装近年一直在调整价格体系，走标准化、规模化生产道路，以顶级的匠心工艺产出高性价比服装，专注使他们专业。疫情挡道，红豆集团逆势反击迅速

步入正轨，机会总是偏好有实力有准备的企业。

### 匠心品质，从中国制造到中国创造

熟悉红豆的会知道，红豆集团不仅仅是在疫情中充当先锋，作为国内服装典型代表也屡发声。旗下红豆男装作为红豆集团重点发展项目之一，细节上匠心独运，品质上有口皆碑，这些微妙到不为人知的工艺，加上品牌设计中“轻时尚”理念贴合当下简约而不简单的生活追求，使红豆走向长青。

品质是品牌安身立命之根基，而创造是贯穿始终的灵魂，我们就拿即将发布的小白T说道说道。为解决消费者着痒痛点，采样包括尼尔森数据库400万样本以及红豆男装1200万会员数据，对于常规T泛黄、洗涤变形、面料手感等系列产品问题一律做了修正，每件衣服都经层层打磨、步步优化，只为“更舒适，更有型”。

时尚不只一种，红豆选择了轻时尚，大胆摒弃传统时尚夸张的色彩与繁杂的装饰，在休闲轻松基础上加入一定时尚元素，红豆这些年一直在创新的道路上吐故纳新砥砺前行。超越时尚层面进入生活层面，我想这种责任感和追求正是中国工匠精神，更多

富的新品发布，到多店连开全面开花，红豆男装全方位打造强大的品牌力，为用户提供更安心便捷的购物体验。

据悉，红豆男装各大门店都已全面消毒，敞开大门迎接顾客，在五一期间，全国门店开展满减活动，用实在的优惠回馈红粉，答谢一直以来陪伴和支持红豆男装的广大消费者。

### 红豆男装Mr.Real·真我旗舰店系列新品首发圆满成功

每一个身体和灵魂中都潜藏着独一无二的个性，每一个真实的自我都孕育着强大的力量，在这个飞速运转的时代，我们渴望停下脚步倾听内心的声音，寻找最真实的自己。而这些正是红豆男装打造Mr.Real·真我旗舰店系列的意义所在：贴近真实，更贴近你。

4月29日，红豆男装Mr.Real·真我旗舰店系列新品首发，在新品发布阶段，红豆男装Mr.Real·真我旗舰店系列新品——小白T与高品质舒适型衬衫首次惊艳亮相，吸引了一众粉丝的目光，通过品牌方详尽、细致的介绍，我们了解到该系列产品的独特之处。经典基础款小白T亲肤抑菌、柔软有型，精选优质新疆长绒棉面料，相比普通面料更加细腻光洁，吸湿排汗功效为夏日带来清凉；抑菌工艺有效抑制细菌滋生，呵护健康肌肤。高品质舒适型衬衫轻薄舒适、抗皱有型，既具备商务衬衫严谨的特征，又带来自在舒适的穿着体验，领衬、高士线、天然深海贝母纽扣等细节增加了整体造型的品质感。

看似简单的两款新品实则大有乾坤，自然环保的材质面料，匠心独运的工艺制造，成就了红豆男装Mr.Real·真我旗舰店系列的高品质。在疫情之后，人们对健康安全的重视逐渐形成新的消费趋势，红豆男装敏锐察觉到用户在穿着上的健康需求，将科技与匠心结合，通过服装的功能性倡导健康环保的理念，以高品质与高性价比展现品牌“高品质轻时

尚男装”的定位。

Mr.Real·真我旗舰店系列新品也延续了红豆男装一直以来倡导的美学穿搭，以独特视角重新解读轻时尚。发布现场“一分钟搭配挑战”环节演绎多种搭配的可能，专业搭配师在一分钟内随机挑选服装和配饰，围绕新品完成整套穿搭，设计师与观众分享穿搭小技巧，鼓励大家用衣服的自由组合打造出不同的风格。个性、自我、真实，体现了Mr.Real·真我旗舰店系列百搭而不失品质感，服装中的多样性为生活创造更多可能的美好。

此次新品首发采用全网直播的形式，10小时直播引爆全网，微信公众号、腾讯、淘宝、抖音、直播等20个直播间同步进行，吸引了全国观众参与观看，带来一场轻松欢乐、内容丰富的直播盛宴。红豆集团董事长兼CEO周海江空降发布会现场，见证红豆男装新品首发，红豆股份总经理周宏江更是亲自上阵直播带货，在直播间与观众热烈互动；时尚达人@萌叔小熊猫也来到现场助阵，这位知名时尚博主的穿搭风格、时尚态度与红豆男装倡导的轻时尚理念不谋而合，红豆小白T在他的演绎下，呈现出独特个性的时尚态度；为发布活动增添了一抹亮色。令屏幕前的观众惊喜的还不止于此，丰富的邀请奖品、千元红包雨、免单好礼、限时秒杀等福利集结，直播间内精彩不断。

Mr.Real·真我旗舰店系列发布直播吹响了五一黄金周号角，成为五一假期红豆男装“直播嗨购七天乐”的爆发点。红豆男装近期动作频频，不仅全面开展直播业务，打开线上营销新思路，在产品上也突破创新，推出了时尚又不失穿着性、功能性的高品质产品，第四代3D高弹裤、Mr.Real·真我旗舰店系列新品让品牌“高品质轻时尚男装”的形象走入更多消费者心中，红豆男装向更高品质进阶的决心可见一斑。



红豆男装旗舰店

尚男装”的定位。

Mr.Real·真我旗舰店系列新品也延续了红豆男装一直以来倡导的美学穿搭，以独特视角重新解读轻时尚。发布现场“一分钟搭配挑战”环节演绎多种搭配的可能，专业搭配师在一分钟内随机挑选服装和配饰，围绕新品完成整套穿搭，设计师与观众分享穿搭小技巧，鼓励大家用衣服的自由组合打造出不同的风格。个性、自我、真实，体现了Mr.Real·真我旗舰店系列百搭而不失品质感，服装中的多样性为生活创造更多可能的美好。

此次新品首发采用全网直播的形式，10小时直播引爆全网，微信公众号、腾讯、淘宝、抖音、直播等20个直播间同步进行，吸引了全国观众参与观看，带来一场轻松欢乐、内容丰富的直播盛宴。红豆集团董事长兼CEO周海江空降发布会现场，见证红豆男装新品首发，红豆股份总经理周宏江更是亲自上阵直播带货，在直播间与观众热烈互动；时尚达人@萌叔小熊猫也来到现场助阵，这位知名时尚博主的穿搭风格、时尚态度与红豆男装倡导的轻时尚理念不谋而合，红豆小白T在他的演绎下，呈现出独特个性的时尚态度；为发布活动增添了一抹亮色。令屏幕前的观众惊喜的还不止于此，丰富的邀请奖品、千元红包雨、免单好礼、限时秒杀等福利集结，直播间内精彩不断。

Mr.Real·真我旗舰店系列发布直播吹响了五一黄金周号角，成为五一假期红豆男装“直播嗨购七天乐”的爆发点。红豆男装近期动作频频，不仅全面开展直播业务，打开线上营销新思路，在产品上也突破创新，推出了时尚又不失穿着性、功能性的高品质产品，第四代3D高弹裤、Mr.Real·真我旗舰店系列新品让品牌“高品质轻时尚男装”的形象走入更多消费者心中，红豆男装向更高品质进阶的决心可见一斑。

Mr.Real·真我旗舰店系列发布直播吹响了五一黄金周号角，成为五一假期红豆男装“直播嗨购七天乐”的爆发点。红豆男装近期动作频频，不仅全面开展直播业务，打开线上营销新思路，在产品上也突破创新，推出了时尚又不失穿着性、功能性的高品质产品，第四代3D高弹裤、Mr.Real·真我旗舰店系列新品让品牌“高品质轻时尚男装”的形象走入更多消费者心中，红豆男装向更高品质进阶的决心可见一斑。

Mr.Real·真我旗舰店系列发布直播吹响了五一黄金周号角，成为五一假期红豆男装“直播嗨购七天乐”的爆发点。红豆男装近期动作频频，不仅全面开展直播业务，打开线上营销新思路，在产品上也突破创新，推出了时尚又不失穿着性、功能性的高品质产品，第四代3D高弹裤、Mr.Real·真我旗舰店系列新品让品牌“高品质轻时尚男装”的形象走入更多消费者心中，红豆男装向更高品质进阶的决心可见一斑。

Mr.Real·真我旗舰店系列发布直播吹响了五一黄金周号角，成为五一假期红豆男装“直播嗨购七天乐”的爆发点。红豆男装近期动作频频，不仅全面开展直播业务，打开线上营销新思路，在产品上也突破创新，推出了时尚又不失穿着性、功能性的高品质产品，第四代3D高弹裤、Mr.Real·真我旗舰店系列新品让品牌“高品质轻时尚男装”的形象走入更多消费者心中，红豆男装向更高品质进阶的决心可见一斑。

Mr.Real·真我旗舰店系列发布直播吹响了五一黄金周号角，成为五一假期红豆男装“直播嗨购七天乐”的爆发点。红豆男装近期动作频频，不仅全面开展直播业务，打开线上营销新思路，在产品上也突破创新，推出了时尚又不失穿着性、功能性的高品质产品，第四代3D高弹裤、Mr.Real·真我旗舰店系列新品让品牌“高品质轻时尚男装”的形象走入更多消费者心中，红豆男装向更高品质进阶的决心可见一斑。



红豆男装旗舰店

## 进化升级 红豆童装旗舰店开业刷爆全城

5月1日，红豆童装第三代门店形象首次亮相，落户无锡荟聚购物中心，以全新的店铺形象与广大消费者见面。

作为红豆童装无锡荟聚购物中心旗舰店，红豆童装以“舒适陪伴成长”的品牌理念，对店铺视觉设计提出了全新概念：房屋造型的门头和装饰道具，为消费者营造“家一般”的舒适购物场景，整体淡色系涂装温馨舒适，将“健康、舒适”的产品理念融入门店设计。

荟聚作为无锡排名前三的购物中心，不仅集体休闲娱乐为一体，而且亲子业态尤为突出，成为周末家庭出行的好去处，也成为了该区域必打卡的有名Shopping mall。

本次开业活动主打爆品吸湿快干T、抑菌小蓝裤和弹弹裤。吸湿快干T，不闷不沾身，黑科技面料coolpass纤维内部有“十字”异形内凹水槽，能快速将人体汗水迅速吸收排出。抑菌小蓝裤，宝宝的贴身屏障，采用天然红色纤维提取物制成的抑菌面料具有3A级抗菌效果，能有效抑制金黄色葡萄球菌、大肠杆菌、白色念珠菌繁衍滋生。无拘无束弹弹裤，采用5道舒弹工艺，带来极致舒弹体验，为孩子双腿减压压力，轻松应对日常跑、跳、蹲。

红豆童装成立于1994年，专注设计生产儿童服饰27年，始终致力于打造出适合中国儿童的国民童装；依托集团深耕服饰行业60载的经验，顺应消费者对童装品牌化、品质化的市场需求，配备独立的研发中心和成熟的设计团队。

疫情之下，服装零售行业的发展状况不容乐观，多数品牌



都有一个同样的心声——门店开业难！新冠疫情给服装企业带来的冲击无疑是巨大的，无数零售企业的线下门店普遍受到影响，红豆童装却成为例外。据红豆品牌数据显示，疫情期间，在公司一系列措施推动下，爆品畅销不止，赢得了广大红粉的一致喜爱，在疫情期间仍然保持平稳增长。

此次红豆童装入驻荟聚，是红豆童装第三代门店形象首次亮相，也是一次全新形象的试点及挑战。在疫情之下，线下门店客流量减少，红豆童装以直播方式作为无锡荟聚中心店“云开业”，专门组建了网络达人直播团队，用直播向广大红粉介绍开业活动、主推产品等，在云端建立粉丝与门店的联系，通过线下体验线上购买的方式，助力门店销售。不仅在当天收割了可观的观看量，开业钜惠商品也在短时间内被抢购一空，也吸引到不少红粉来现场参加开业体验活动，首秀成绩堪称亮眼。

据荟聚门店开业数据显示：红豆童装开业3天销售额突破超过100000元，超额完成销售指标，商舖当日销售额就超过40000元，这就是红豆童装的实力。截止到目前店铺3天收接单超过700单，累计扫码整理衣物超过2000件，另外红豆童装在开业期间，以物美价廉的产品和高品质的服务，回馈广大消费者。“舒适的产品、优质的服务”是红豆童装门店经营宗旨，全国实行统一形象、统一管理、统一配发、统一广告，的连锁经营模式，让客户轻松经营、轻松获利，全面为品牌童装精品打造具有竞争优势的童装终端形象。

红豆童装不盲从，不附合，执着追求小而优，让优质的服装彰显不凡的魅力。一场别开生面的开业活动是对品牌经营模式和营销创新的不懈追求，这个过程为品牌带来源源不断的活力，助力企业逆势破局。疫情之下，亦然逆势增长，为复工抢销售开了好头！（孙颖）

## 淮安市新星幼儿园红豆园 签约入驻红豆国际城

2020年4月16日下午，童乐荟生活广场项目暨新星幼儿园红豆园合作办学签约仪式，在淮安经济技术开发区管委会成功举办。淮安市妇联、淮安经济技术开发区管委会、新星幼儿园及淮安红豆置业等相关领导成员出席了本次签约仪式。

淮安市新星幼儿园红豆园入驻红豆国际城，吻合红豆置业“践行责任地产 关注基础教育”的理念，跨出家门，即入校门，义务教育全覆盖。此次签约无疑给项目乃至淮安经济技术开发区东片区又加重了砝码，让红豆国际城在开发区乃至全市楼盘中更胜一筹。

淮安市新星幼儿园创办于1990年，隶属淮安市妇联，是江苏省优质幼儿园。幼儿园现一园四址（即淮安市新星幼儿园北京新村园、淮安市新星幼儿园北京路园、淮安市新星幼儿园东湖怡景园、淮安市新星幼儿园红豆园），一个早教中心，为紧密型的教育集团。各园区秉承着“尊重儿童，向儿童学习”的办园理念，不断丰富着园所文化内涵，

为越来越多的孩子带来快乐与收获。

根据合作办学协议，淮安市新星幼儿园红豆园由淮安红豆置业负责建设。根据规划，该园建成后招收早教、小班、中班、大班幼儿入园，为五轨制教学，未来将约有500个孩子入园学习。幼儿园将按省优质幼儿园标准建设，计划于2021年5月份全面完工并验收交付，并于9月份开学。

另外，在幼儿园合作的基础上，淮安红豆置业利用妇联各方的组织优势和幼儿教育、校外培训的独特优质资源，将红豆商业街打造成少儿教育培训主题街区——童乐荟生活广场。“童乐荟”项目位于开发区迎宾大道以南、鸿海路以西，占地约30亩，建筑面积2.3万平方米，项目主要招引幼儿园、妇女儿童活动中心、儿童早期教育、校外培训、妇女儿童用品品牌店等入驻经营。

届时，随着“童乐荟生活广场”的成功运营以及新星幼儿园红豆园的顺利开业，有望进一步提升开发区东片区的人文气息和

核心竞争力，进一步满足开发区市民对美好生活的心理诉求与向往，有效弥补与丰富开发区东片区优质教育资源，助力开发区的教育事业更好地发展。

淮安红豆置业自2006年成立，秉承“红豆健康和和谐”的发展理念，在淮安先后打造了红豆美墅、红豆公园及红豆国际城等3个社区项目，其中，红豆美墅荣获“省园林式居住区”荣誉称号；斩获“全国人居经典综合大奖”桂冠的红豆公园，传承了红豆美墅高品质的尊贵血统，“一园难求公园”成为淮安广大市民的“口头禅”。另外，地处开发区管委会正对面的红豆国际城，总占地面积约700亩，总建筑面积近100万方，业已成为开发区东片区的标杆楼盘。目前在售的9-11层庭院电梯洋房，诸多亮点如新亚洲风格建筑、五重垂直景观园林、夜光漫步跑道等，将品质体现在每一个细节，为业主倾力营造一生的幸福居所。

（孙颖伟）

## 再伸援手助抗疫，西港特区公司向默德朗乡政府捐赠口罩

一场突如其来的新冠肺炎疫情使口罩成了紧俏品。柬埔寨发生疫情后，作为防疫必需品的口罩在西哈努克省非常难买，西港特区公司所在的默德朗乡也面临这个问题。得知这一消息后，西港特区公司立即从自身现有储备的防疫物资中抽调了1000只一次性口罩捐赠给默德朗乡政府，以支持他们开展防疫、抗疫工作，再一次用实际行动诠释了“八方共赢”的发展理念。

当前，新冠肺炎疫情依然严峻，在柬埔寨洪森首相的英明领导下，柬埔寨王国政府正在全力抗疫。为守护好默德朗乡全体村民及投资者的生命健康，默德朗乡政府一直奋战在防控一线。当得知他们缺少口罩时，西港特区公司果断从中国国内采购，刚刚运抵特区，准备用于自身防

控的防疫物资中拨出了1000只口罩，紧急支援给默德朗乡政府。总经理曹建江表示，多年来，属地默德朗乡政府一直都非常关心和支持西哈努克港经济特区的发展，在如今这个全民抗疫的特殊时期，西港特区公司除了按照乡政府的统筹安排共同防疫、抗疫之外，更有责任支持好默德朗乡政府疫情防控工作。后续，西港特区公司还将根据当地需求，继续提供力所能及的帮助。

默德朗乡乡长张占表示，这批口罩是目前他们急需的，西港特区公司的紧急支援缓解了他们的燃眉之急，对于西港特区公司的爱心捐赠，他表示衷心感谢。同时，他也相信，在洪森首相的领导下，在大家的齐心协力下，柬埔寨一定能早日战胜疫情。

据悉，自柬埔寨发生疫情以来，西港特区公司除了做好西哈努克港经济特区自身防控工作，避免病毒输入特区以外，还力所能及地履行社会责任，包括向江苏-西哈努克港特区友好学校捐赠防疫物资，配合中方控股股东红豆集团向柬埔寨红十字会捐赠百万只口罩等，助力柬埔寨抗击疫情，为当地人民增添保障。其中，红豆集团捐赠的百万只口罩已全部转交柬埔寨红十字会，该举措得到了洪森首相夫人、柬埔寨红十字会主席文拉妮亲王的高度赞赏。文拉妮亲王在感谢信中写道：“柬埔寨红十字会将使这批物资发挥最大的作用，用于进行人道主义活动，帮助柬埔寨人民抗击及抑制新冠肺炎疫情的传播，就如如此所说：‘守望相助，中柬同心。’”（周霞）