



现场加盟商踊跃签约！ 红豆男装新战略版图持续扩张

3月9日，红豆经典舒适男装战略发布会在无锡成功举办。以“兴民族品牌 立千亿红豆”为使命，红豆股份红豆男装携手顶尖咨询机构君智，发布“经典舒适男装”的全新战略，全面启动高端化进程。众多加盟商、供应商等合作伙伴齐聚一堂，共同见证红豆男装全新战略的启动，签约现场更是人气火爆，红豆男装品牌战略得到了合作伙伴的高度认可。

聚焦“经典舒适男装”， 战略升级成果初现

2022年是红豆男装全新战略的启航之年，开年之际，红豆男装已然展现出全新面貌：在无锡市中心黄金地段，红豆男装打造了独树一帜的超级舒适旗舰店；随处可见的户外广告大片，高度覆盖市区内重要交通枢纽……后续仍有更多资源在支撑品牌的战略升级，焕

然一新的品牌形象有目共睹，红豆男装正在为品牌腾飞蓄势发力。

发布会上，红豆男装还透露将在3月17日正式发布一款全球领先的舒适衬衫，这款衬衫与Armani前设计副总裁联合设计，整合行业最强设计团队和最供应链，在面料、版型、设计、工艺、辅料等层面都取得巨大突破。除此之外，今年红豆男装还将推出360°弹力系列、1/3轻盈系列、自然之力系列等三大舒适系列，向消费者传递全方位的舒适理念。

备受期待的极致单品，高覆盖率的媒体传播，开启男装舒适时代的超级旗舰店……我们有理由相信，借助品牌力升级，不断提升品牌势能的红豆男装势必吸引不断崛起的新一代消费者的关注，掀起舒适男装的新浪潮。

强强联合聚势共赢，共绘 未来发展蓝图

2021年，红豆男装与国内顶尖咨询公司君智携手，强强联合共创红豆男装品牌价值。

结合品牌历史与产品优势，深挖市场区域和用户痛点，红豆男装重塑了该品牌新战略的价值核心——“回归经典基础，对接舒适价值”。在启动战略升级的过程中，红豆男装还邀请到国内外致力于追求舒适品质的专家团队，如Armani前设计副总裁Patrick Grandi、法国设计师Thomas Clement等，提升品牌的舒适实力。

此次红豆男装战略发布会的成功召开，以客观显著的成绩和未来广阔的发展空间再次为加盟商提振了信心。红豆以65年的实力沉淀和敏锐的市场洞察，深耕男装市场、深挖优质产品，深化品牌形象，走出一条高端化的破局之路。

优秀加盟商代表陈开文在现场分享了他加盟红豆以来的收获，他认为红豆男装是一家具有强大竞争优势的品牌，同时也是吸引众多创业者加盟的品牌，有着成熟的经营模式、完善的管理方式，以及经验丰富的团队。在公司的帮助下，今年一月份，他的两家门店销售突破三百万，在春节之际拿下了漂亮的“开门红”。这个

振奋人心的成绩让他非常满意。对于此次红豆男装发布新战略，陈开文更是赞不绝口，他说，更加有信心了，加盟红豆是非常正确的选择。

发布会当天，众多合作商还参观了坐落于无锡中山路红豆男装1000m²旗舰店，亲身体验数字经济时代的消费场景及门店内的舒适产品，近距离感受到红豆男装门店环境、陈列、服务的舒适升级，以及全方位舒适购物体验。他们对旗舰店温暖舒适的氛围、便捷流畅的购物方式、科技感十足的购物体验、无微不至的五星级服务赞不绝口，也对红豆男装未来发展前景就更具信心。

聚势共赢，携手同行。未来，红豆男装将紧紧围绕“经典舒适男装”定位，继续与加盟商、合作方紧密携手、深入交流，为消费者提供更优质的产品和便捷的服务，共创舒适生活新时代。

(庄怡)



瞄准3500亿新赛道！ 红豆男装战略谋变迎机遇期

3月9日，红豆股份(600400.SH)正式启动“经典舒适男装”新战略。

新战略明确，红豆男装基于65年品牌历史、企业综合实力与市场积淀，为实现业务规模持续增长，市场竞争能力迈上新台阶，提出“回归经典基础，对接舒适需求”的路径。对此，中国战略咨询标杆——君智咨询的董事长谢伟山评价，“红豆有65年历史，且在舒适服装领域有深厚的基础和成功的经验，未来势在必得，人心所向，将让红豆走向一个新的传奇。”

资本圈注目，多家研报分析师关注！纺织服装作为传统的成熟产业，全产业链上有超过180家A股上市公司。红豆股份作为服装企业的老字号，一直聚焦服装主业，历经消费浪潮的数次涤荡，如何在竞争加剧、个股分化明显的行业中脱颖而出？如何在资本市场表现“加速度”？红豆股份都亟待解决！

为此，红豆股份积极进行高端化转型，在自去年红豆股份与君智咨询签订《战略咨询服务协议》后，资本圈就较为

关注、期待其与君智合作后的转型升级。此次新战略的正式对外发布，作为重磅级发声，更是吸引众多金融人士关注。

目前，与君智合作也渐成市场热点。近日，申港证券发布行业研究周报，点评道：“借鉴波司登，建议关注同与君智合作的四家企业，九牧王、梦洁、奥康、红豆股份。这四家企业与波司登具有很高的相似度，在各自领域都处于领先地位，都面临着和当年波司登相似的困境。在与君智合作后，有望复制波司登的成功，建议关注长期发展。”

服装圈认可，首创3500亿舒适男装新赛道！服装消费升级趋势明显，产业中高端销量激增，波司登、安踏等国牌黑马频出，市场风气正浓。在业绩驱动为主导的投资逻辑下，红豆男装与君智咨询共创，决定向“核心优势业务”聚焦，制定10年的长期战略规划，实行差异化错位竞争战略，逐步推进“经典舒适男装”新战略。

会议现场，中国服装协会专职副会长周一奇就新战略表示认可：“红豆男装

瞄准服装“舒适”赛道，积极进行高端化转型，让人倍感振奋和鼓舞。这是红豆人在新时代大背景下，基于用户需求和市场洞察的战略新抉择，这不仅是红豆品牌发展历程中的一个重要的转折点，也必将为行业转型升级和创新做出重要的引领和示范作用。”

中国纺织工业联合会会长孙瑞哲也发来视频祝福：“我们正处在中华民族伟大复兴的进程中，中国时尚，无限生机。作为中国服装行业的领军品牌，衷心希望红豆能以战略升级为契机，打造世界品牌、引领全球风尚。”

在国货崛起、男装市场逐渐回归本土的大背景下，当绝大部分男装品牌都在习惯性追求时尚、潮流时，红豆男装另辟蹊径，首创舒适男装新赛道，可谓出奇制胜！且根据市场调研数据，在国内男装6000亿市场规模中，2025年能够被“舒适”打动的购买力约为3500亿！这个还未被市场足够关注的新赛道，正是红豆男装千载难逢的大好机遇，是其战略转型的新起点、大拐点！

记者还获悉，红豆男装已启动各项战略配称，推进传播、产品、渠道的“三大赋能”行动。目前，公司已与“时尚界哈佛”ESMOD学院；原ARMANI设计副总裁Patrick Grandi；为奔驰、奥迪、林肯、卡地亚等品牌服务的国际一流导演；波司登上海超级旗舰店主设计团队UNDER DOG等业界大咖推进各项合作，传递全方位舒适新形象，加持新战略转型。

65年发展积淀，128项专利，在3500亿的舒适男装新赛道上，红豆男装作为经典国民品牌，当仁不让！当前，新战略试运行也取得了初步成效，第三季度服装营收创下增长57.65%的历史记录；采用舒适好棉、黑科技针织液氨工艺开发的红豆小白T，首发3天热销5.5万件；单场网红直播销售高达2180万元……

横跨资本圈、服装圈，后期随着新战略的进一步落地，红豆男装将具备更强的成长驱动力，推动店效提升、外延开店共振、毛利率改善等，从集中度低、囿于中低端竞争的行业博弈中突围，迎来新一轮战略发展机遇！（吴亚）



国货刷新舒适衬衫新高度！ 红豆0感舒适衬衫即将发布

(上接1版)艺，3种奢侈品级辅料，每处细节精益求精，经得起反复推敲，品质足以媲美国际大牌，更向外界证明中国服装品牌的创新实力。

传承舒适初心，红豆男装更懂中国男人

作为一家扎根中国市场的民族品牌，红豆男装对于中国男性消费者的了解有着天然的优势。红豆男装目前拥有300万亚洲男士人体数据，积累了168种剪裁版型，在0感衬衫研发过程中，红豆男装充分发挥制衣领域优势，结合庞大数据库支持，设计出适合中国男性身材需求的舒适衬衫。

所有的突破都是水到渠成的结

果，并非一蹴而就的神话。65年专注舒适，红豆男装将匠心精神融入品牌血脉，多年来积累了128项舒适专利，深入感知消费者对服装的本质需求，将柔软、细腻的体验融入每一处细节，从未停止追求舒适的脚步。

令人期待万分的“红豆0感舒适衬衫”即将于3月17日正式发布。红豆男装打造行业内首场AR线上发布会，利用线上AR技术全方位展示全新单品，科技赋能舒适制衣，以更参与感和沉浸式形态诠释产品亮点。这款全球领先的舒适衬衫，将为中国消费者带来怎样的舒适体验？更多惊喜静待揭晓！

(上接1版)另外一方面通过进一步加强工厂智能化软硬件改造实现了生产制造周期缩短30%，至48小时就可发货，大大提升了效率。

通用公司配套事业部狠抓流转成本压降，降低两项资金占比，开展“无效库存清零”计划，主要针对老库存轮胎、战略调整主机厂供货规格后的滞销轮胎进行压降。通过各项措施落实，自2022年1月开始至目前，共压降库存1万余套，压降金额641万元。红豆置业物业公司对标标杆做法，在对所有小区原有服务品质飞行检查的基础上启动神秘客行动，招募20名业主志愿者为神秘客，授予“首席服务体验官”。通过明查暗访，监督各小区物业一线服务标准的落地，了解客户的需求，预计实现客户满意度提升1%。

“挖潜月”活动的一大亮点——合理化建议还在广泛征集，截止目前已收到来自员工和供应商及合作伙伴的

建议共13042条，在挖潜月活动尾声还将举行合理化建议表彰。合理化建议活动，不仅在于量，更注重质——活动的后期实施，让提出合理化建议的每一位员工或伙伴真正成为集团挖潜的推动者，也以确保每一条合理化建议真正产生实效。正如挖潜月活动不仅开展在当月，更贯彻在全年。消除浪费即创造价值，持续强化全员降本意识和节约意识，将挖潜行动贯穿于日常工作、生产全过程是企业特殊时期沉着应对挑战的不二良方。

积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。大到与国际高端原辅料供应商进行战略合作，压降千万级供应成本，小到降低一点轮胎胶料废弃率，把生产边角料变为宝，在“挖潜”工作主题的深入贯彻下，红豆人秉持在工作中过好“紧日子”，在生活上过上“好日子”，努力实现“千亿红豆、智慧红豆、幸福红豆、百年红豆”！

挖掘潜能 提质增效 集团深入推进第十八次“挖潜月”活动