

月產百萬個足球 每天出廠萬枚獎牌

# 世界盃周邊商品 七成「義烏造」

▲義烏國際商貿城內，足球商家正在店舖內招待客商。



**暢銷全球**

11月21日，四年一度的世界盃決賽周將在卡塔爾打響，全球球迷又將為之日夜瘋狂。然而，早在幾個月前，浙江義烏的商家們已經為本屆世界盃開啟了「日夜加班」模式，從足球到球衣，從32強的旗幟、圍巾到助威的喇叭、哨子，世界盃周邊產品的訂單紛至沓來，直至今天仍有追加訂單。據義烏體育用品協會估算，在本屆世界盃周邊商品市場份額中，「義烏製造」大約佔比70%。為了完成訂單，有商家一個月就生產了一百萬個足球，還有商家每天能做出萬枚獎牌。

大公報記者 王莉

## 歷屆世界盃「義烏製造」銷售額



「為了盯牢生產進度，這兩個月我幾乎每天吃住都在廠裏。早上提早到8點開工，晚上加班到9點，工人兩班輪流，但感覺還是忙不過來。」在義烏經營足球生意已經十幾年的老盛告訴大公報，「一般足球外貿訂單三四月份是高峰期，六七月份是淡季，因為往年世界盃舉行的時間也都在夏天。但由於今年的世界盃開幕時間推遲到了11月份，所以從4月份開始一直到10月底全都成了旺季，甚至這兩天都還有客戶來問能不能加單。」

## 線上採購 熱情不減

老盛說，由於原材料價格上漲，今年一個足球價



▲義烏國際商貿城內，商家正在整理世界盃周邊商品。

格基本提價10%左右，但國外客商的採購熱情似乎並沒有因為漲價而減少，與往年相比，今年總體訂單量大約增長20%左右，訂單主要來自巴西、阿根廷、西班牙、中東等國家和地區。「有義烏同行拿到了世界盃授權足球的生產訂單，一個月的時間裏50個工人就生產了100萬個足球，據說增幅達到了70%。」

同時，球衣、旗幟、喇叭、哨子等周邊產品的出口訂單量也有明顯增長。據義烏海關統計，今年前8個月，義烏出口體育用品38.2億元，出口玩具96.6億元。

「目前訂單大部分都已經發出，整體銷量比去年增加30%。」主營哨子、喇叭等產品的商家陳紹美說，「前幾屆世界盃為我們積累了不少老客戶。今年雖然受疫情影響，他們無法來到義烏，但線上交易成為了主要採購方式。」經營球衣的溫從見今年接到的單筆最大訂單是10萬件銷往墨西哥的球衣。

## 中東客戶 最愛「土豪金」

從南非世界盃的鳴唱祖拉到巴西世界盃的卡塞羅拉，再到俄羅斯世界盃期間球迷手中揮舞的應援旗幟，「義烏製造」總會為每屆世界盃帶來一個標誌性產品，而「土豪金」色或許會成為本屆世界盃

## 義烏製造 全球熱賣

的一個標誌代表。

從巴西世界盃開始接觸世界盃產品的陳顯春，今年又接到了紀念獎品及球迷紀念章、鑰匙鏈等產品的訂單，預計今年整體業績增長至少50%。「現在最多的時候每天能做四千個獎盃，上萬枚獎牌，最近幾天來的訂單，要等到12月才能發貨了。」她說今年的產品要求和往年最大區別主要在顏色上，「比如大力神盃、金靴獎盃這些玩具擺件往年都採用金色，但今年的訂單客戶都要求把這些產品的顏色換成「土豪金」的顏色，說是因為中東人更喜歡這種顏色，所以要量身定製。」



## 球衣

義烏生產的巴西足球服銷售額增長680%；阿聯酋足球鞋銷售額增長200%。

## 足球

今年足球價格提價10%左右，但總體訂單量大約增長20%左右，主要來自巴西、阿根廷、西班牙、中東等國家和地區。



## 「世界盃專線」物流 7天直抵歐洲

### 暢通無阻

對於義烏商家來說，雖然世界盃周邊產品的出口訂單已進入尾聲，但遠沒有結束。「從小組賽開始，每場比賽結果還會影響到後續的訂單情況，因為晉級球隊的相關產品一定會大賣。」溫從見還清楚記得，俄羅斯世界盃時直到半決賽法國的球衣還有訂單飛來。「所以等比賽開始了，我們也會關注每場的結果，以便及時生產備貨，當然還需要快速

物流的配合。」據介紹，為保證大批世界盃產品如期發貨，9月中旬開始，義烏就開通了「世界盃專線」物流，經由寧波舟山港和上海港出發，20-25天就能直達卡塔爾哈馬德港。

義烏國際供應鏈運輸團隊高級物流專家胡斐介紹：「我們為義烏商家開通了倉位預定「綠色通道」，只要提前10天左右預定，就可以保倉保櫃。同時，世界盃相關貨物還可以享受專屬特別優惠。」

同時，速賣通平台將備貨義烏優選倉的足球及體育相關用品列入世界盃專線覆核區，平台將通過智能分倉及倉間調撥能力將產品以最快速度配送給海外消費者。

例如針對西班牙市場，備貨優選倉的商品能通過快速組包、集包直發等功能，迅速完成庫內操作，登上對應口岸的包機，最快7天可以送達西班牙消費者手中。



▲9月中旬開始，義烏就開通了「世界盃專線」物流。

## 備貨30萬件球衣 轉戰內銷市場

### 體育熱潮

根據義烏商家溫從見的經驗，越臨近賽期，內銷市場的銷量就會越好。「上一屆世界盃的時候，從開賽前到小組賽結束的20天時間裏，我們平均每天內銷銷售額在10萬元人民幣左右，所以我們現在開始把精力放到內銷市場。」據悉，目前他已經備好了30萬件球衣坐等經銷商上門。

足球商家老盛也已經做好了再堅



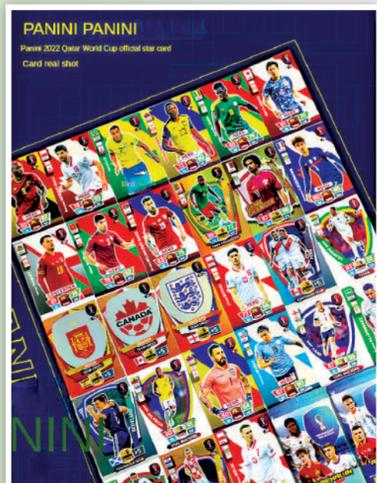
▲義烏的球衣工廠內，工人正在加班加點趕製球衣。

守工廠一個月的準備。「早幾年，我們的產品外銷比例在70%到80%。但是這幾年過來，內銷比例都在逐年上升，現在差不多已經是一半一半，所以世界盃對我們來說也是深度開發內銷市場的一個好時機。」在他看來，由世界盃帶動的足球熱、體育熱會有一段很長時間的持續，再加上明年在杭州舉行亞運會的影響，體育用品內銷市場將會產生一個爆發期。

「我剛從義烏採購了一批世界盃的擺件、球衣、旗幟，還有加油用的小哨子、手掌拍之類的東西。準備把酒吧裝飾一下，營造一下氛圍。等開賽了這些東西肯定都能用得到。」杭州某酒吧老闆沈佳吉本身就是一個球迷，他告訴記者，「世界盃不僅是四年一度的全球體育盛會，同時也是一個促銷的良機。」

## 旗幟

義烏生產的世界盃旗幟在阿聯酋和西班牙銷量分別增長300%和160%



## 周邊產品

球星卡、球星人偶在沙特、巴西、韓國銷量分別增長580%、480%和400%

## 預測奪冠熱門 還看「義烏數據」

### 有趣指標

全球數次大事件都見證了「義烏數據」預測的準確性，被世界各地網友戲稱為「一股來自東方的神秘力量」。

2016年美國大選，在義烏市場中，特朗普的應援道具訂單量遠超希拉里，義烏商家以此預測特朗普將贏得總統大選，後來果然應驗；2018年，義烏商家比英國民眾還早半年知道哈里王子

即將大婚，因為來自英國的訂單一窩蜂向義烏湧來；東京奧運會舉辦前，有消息透露可能會延遲，國際奧委會澄清會按原計劃進行，可義烏商家卻在紛紛議論「都這會兒了，還一個訂單都沒有，這奧運會指定不能準時。」

就在幾個月前，對時事政治並沒有那麼熱衷的義烏商家，還沒搞清楚歐洲能源危機的來龍去脈，卻已經知道今年冬天歐洲會很冷，因為大家都不斷接到

來自歐洲的取暖設備大訂單。面對即將開賽的卡塔爾世界盃，一些球迷也希望從義烏世界盃訂單中尋找今年奪冠熱門的端倪。

採訪期間，各位商家從目前各自的訂單情況也做出了相應預測，總結來說，「義烏數據」鎖定的今年奪冠大熱門是英格蘭、巴西以及阿根廷。

## 獎盃

大力神盃、金靴獎盃這些玩具擺件往年都採用金色，但今年的訂單客戶都要求把顏色換成「土豪金」，說是因為中東人更喜歡這種顏色，所以要量身定製。



數據來源於：速賣通