

聚焦 | 推动高质量发展 深化全方位转型

垣曲雅之美穿戴甲有限公司商业创新与市场需求良性互动,激活“创意经济”——

“指尖新宠”撬动产业变革

本报记者 李星星 实习生 陈雨潇

穿戴甲,是一种随时可佩戴、自由更换的相对“小众”的美妆产品,便宜的一副都不到10元,却在近年迅速走红。它将传统美甲店的雕琢过程前置到生产环节,让做美甲像穿衣服一样简单,实现“即戴即美”,满足了消费者“即时美丽”的心理需求。

当前,国内穿戴甲行业正在蓬勃发展,完整的产业链正在成型。在我市,借着垣曲县招商引资的东风,垣曲雅之美穿戴甲有限公司去年成立并迎来飞速发展,其生产规模、运营模式、技术水平在同行业均位居前列,还将穿戴甲产业链、创新链、人才链、政策链深度融合。某种程度上讲,这一“指尖新宠”正在悄然改变着“垣曲制造”的产业格局。

以多样产品满足消费需求

穿戴甲之所以受消费者,尤其是年轻群体喜爱,主要原因在于其成熟的柔性供应模式,让产品更新迭代速度快、品种丰富多样,“周抛美甲”甚至“日抛美甲”能够替代传统美甲店动辄数小时的服务,从而催生大量的体验式消费。因此,多样化产品是穿戴甲企业吸引消费者的第一步。

走进雅之美穿戴甲公司,记者仿佛进入了一个“指尖上的创意工厂”。

打板区内,打板师小郑一边认真观察对比小红书上推荐的爆款美甲款式,一边对手中的甲片进行制作、改良和创新,力求精益求精。这是她今天设计出的第三个款式,为了做出爆款产品,她认真分析抖音、小红书等平台上爆款美甲的流行元素,并将其融入自己的设计和制作中。小郑每天要设计出五六个新款式,样品制作完成后,便可以寄给公司合作的电商主播“测款”。像小郑这样的打板师,雅之美穿戴甲公司有近10名。

只有市场反馈好,销售数据不错的款式,才会进入批量生产环节。这种“以销定产”的模式,能够确保产品高度契合市场需求,降低库存风险。

生产区内,女工们正埋头在一张张工作台前,手中的镊子轻巧地夹起一颗颗细小的水钻,精准地粘贴在甲片上。记者注意到,生产车间内正在集中量产的“金钻绮梦”美甲款式复杂,在灯光下熠熠生辉。

“这款美甲共镶嵌一百多颗细钻,因工艺复杂、视觉效果突出成为公司各大直播间的爆款产品,最近订单量大,我们所有车间都在抓紧生产这款产品,熟练的工人十几分钟就可以完成一副,每天能生产上万副。”雅之美穿戴甲公司总经理丁林东告诉记者。

“金钻绮梦”“巴黎旧梦”……雅之美穿戴甲公司有3000余种款式,每款穿戴甲都有一个浪漫的名字。公司实行严格的“末位淘汰制”,确保产品始终焕发新意,满足个性化、多样化的消费需求。在定价方面,采用标准化定价模式,根据款式不同区别定价,目前在抖音、拼多多等平台的售价集中在9.9元到29.9元之间。每年的10月到春节前是穿戴甲的销售旺季,最多时月产值可达100万元。

穿戴甲制作属于典型的劳动密集型行业,专业人才是产品创新和生产的关键所在,智能化设备能大幅提升生产效率,也为丰富产品种类提供了可能。

去年丁林东参加美甲行业展会时,市面上还没有专用的穿戴甲生产设备。今年,雅之美穿戴甲公司已经引进了3台自动化喷涂机和猫眼机。喷涂工段采用机器代替后,甲片的底色更加标准,解决了手工刷色杂质、底色无法统一的问题。同时,喷涂机让甲片底色从几十种增至上千种,丰富了产品款式,还将生产效率提升了3倍以上。

这些新设备的投用,不仅拉开了雅之美穿戴甲公司自动化改造的序幕,丰富着产品种类,更刷新着企业对“品质”的理解:不再只是做得好看,更要做得一样好、一直好、高效好。

在中心城区葡萄园附近,一家名为“萌宠佳缘”的宠物店内,店主乔晓霞正耐心地向一位顾客介绍一款新到的功能性主粮。边上,几只待售的幼猫在笼舍里嬉戏,而美容室内,美容师正在给一只泰迪犬做美容SPA。

从业8年,乔晓霞是我市宠物经济发展的亲历者和见证者:10年前,大家养狗多半是为了看家,吃的是剩饭剩菜。现在的宠物,在主人心里就是家人、孩子。”

这种情感的转变,是宠物服务行业高速发展的重要驱动力,针对宠物的消费也呈现明显的升级趋势。

“以前卖得最好的是基础的粮食和



垣曲县雅之美穿戴甲公司生产区。

本栏图片均由本报记者 陈方斌 摄

以供应管理把控生产流程

在穿戴甲的供应链维度,“打板—量产—销售”这一套成熟的体系带来了极快的出品速度,“快速供应链”与消费者频繁更换美甲的心理预期产生了完美共振,让消费决策变得流畅自然。

在生产端,雅之美穿戴甲公司投资成立专门的供应链公司,并布局垣曲、祁县、绛县等九大工厂。一旦接到订单,供应链公司会根据穿戴甲的款式、材料类型和工期要求,分发给不同工厂进行生产,之后再统一送回园区进行销售。供应链公司还为工厂提供“一站式服务”,包括统一接单、材料调配、产品销售等。这种模式能够有效整合各个区域的产能,显著提升供应链的整体效率和响应速度,推动企业从“单一生产端”向“全链条产业平台”华丽跨越。

穿戴甲依赖手工制作,对生产流程的管理说到底是对人的管理,只有建立完善的人才管理体系,制定人才引进、培养、激励、留用等制度,才能将这一劳动密集型产业升级为创意设计产业。

首先,要有充足的人才。

穿戴甲行业进入门槛不高,一名新手生产工人经过一周培训即可上岗。目前,雅之美穿戴甲公司生产工人以垣曲县居民为主,人员达200余人。其中,宝妈占多数,她们细致、耐心、手巧,与岗位适配度很高。但对整个公司来说,只有成熟的生产工人还不够,还要采购、仓储、质检、销售等各个环节高效协同,才能最大程度提升生产效率,降低运营成本。

“自去年7月投产以来,公司产量、产值一直处于高速增长阶段,市场影响力也越来越大。但在实际管理中我发现了一些问题,如何招引专业的管理人才、如何磨合团队、如何减少退货率都亟须

解决。今年,我将抖音平台的销售停掉了,想利用现有订单对各个生产环节进行规范、磨合,让团队配合更紧密,让成本进一步降低。”丁林东说。

与此同时,雅之美穿戴甲公司不断在薪酬体系、晋升通道上作出优化。公司实行“岗前培训+绩效激励”双轨模式:新手员工需参加为期一周的美甲技能培训,正式上岗后采用制度化,员工收入直接与生产穿戴甲的数量、质量及订单完成效率挂钩。也就是说,员工生产的合格穿戴甲数量越多、爆款款式贡献占比越高,提成比例就越高。这种“多劳多得、优劳优得”的薪酬设计,打破了传统固定薪资的局限,充分调动了员工的生产主动性。公司还在原材料仓、拣货包装、质检3个关键部门之间实现岗位互通、人员互补,让员工逐渐掌握多个岗位技能,成为“多面手”。

其次,还要留住人才。雅之美穿戴甲公司计划进一步优化办公环境,提升优秀人才薪资待遇,并为员工子女成立课后培训班,切实解决员工后顾之忧。

以流量运营建立品牌认知

“这款是短方甲型,越短越方便,越精致”“这款猫眼带钻的在1号链接,喜欢的可以拍下”……在各大平台的直播间,几十名主播正通过上手试戴细致展示手中的穿戴甲,指尖在灯光下闪烁,弹幕不断滚动。

丁林东一边用手机打开直播页面一边告诉记者:“你看这个主播已经卖了600多单了,这些订单明天一早生产,下午就能发货。”

雅之美穿戴甲公司销售部的电脑上,来自各个平台的订单数据不断刷新。运营管理页面显示截至当天上午10时拼多多平台销售额已近1万元,预计全

天可突破10万元。目前,公司在拼多多平台上已有40余家网店,通过这些网店每天有数千副穿戴甲发往全国各地。

雅之美穿戴甲公司精准把控消费者的认知路径,牢牢抓住流量红利,通过与各大平台主播、达人合作等方式满足消费者的视觉体验。同时,巧妙运用营销策略进行产品销售。随着订单发往全国各地,公司也通过电商直播建立了品牌认知。

品牌是企业最重要的标识。雅之美穿戴甲公司规划打造四大品牌:运营品牌、生产品牌、培训管理品牌、供应链品牌。其中,在运营品牌上,公司计划收购杭州的一家专业销售团队,建立自有销售体系,从而提升产品品牌在行业中的影响力。

从全国来看,穿戴甲市场细分为低端、中端和高端市场。其中,江苏省东海县穿戴甲产业知名度较高,全县100余家企业相关企业实现了高度专业化分工,手工甲片、机器量产、高端定制等细分领域各有所长,产业集群效应得到充分发挥。浙江省义乌市穿戴甲产业则更多依赖机器生产,且大多销往国外市场。在这样的背景下,如何有效应对市场竞争是雅之美穿戴甲公司必须解决的课题。

为避免出现价格内卷、平台依赖、产品同质化的困局,公司正将目光投向更广阔的市场。“明年我们会再添置一部分先进设备,并结合运城当地的文化资源,在甲片设计中融入文化元素,期望能建立与各大景点的合作。同时,我们还将继续强化品牌打造,重点布局海外市场,建立海外仓,积极引入海外达人开展线上销售,让我们的穿戴甲走出垣曲、走向全国及全球市场。”丁林东表示。

尽管起步时间不长,但凭借持续不断的创意输出、对供应链的精细把控以及对市场的洞察力,雅之美穿戴甲公司正在快速成长,这颗“指尖上的新星”,正以一种前所未有的速度与决心,推动这一传统产业的全新变革。



垣曲县雅之美穿戴甲公司部分产品色号。



一名工作人员在穿戴甲上镶嵌水钻。

宠物服务见证消费变迁

实习生

王美佳

零食,现在主粮越来越讲究,蛋白质含量、无谷配方、功能性粮(如呵护肠胃、美毛、去泪痕等)成为宠物主人考虑的重点。”乔晓霞指着货架介绍,“像这款国产高端粮,虽然价格不菲,但复购率非常高。”

除了“吃”的升级,“用”和“服务”也在向精细化发展。智能喂食器、自动饮水机、宠物监控摄像头等智能设备开始

进入寻常养宠家庭。在服务方面,宠物美容、摄影、训练甚至保险等服务需求也逐渐增多。

“我们店的美容预约周末经常爆满。”店里的美容师李丽云说,“宠物主人不再满足于简单的‘洗剪吹’,而是要求特定的造型、使用更好的溶液,甚至还要求精油SPA等高端服务。”

相较于大城市快节奏、连锁化的宠

物经济业态,中心城区的宠物经济带有鲜明的“熟人经济”特点。

“我们和很多顾客都处成了朋友。”乔晓霞笑着说,“大家经常在微信上交流养宠心得,我们会记得每只宠物的名字、喜好和生日,有时候还会组织一些线下聚会,比如带狗狗们一起去郊游。”

尽管市场前景广阔,但随着入场者增多,竞争也日益激烈。

“未来不能再只做一个‘卖货的’。”乔晓霞说,“我们计划引入更专业的宠物行为训练课程,并考虑与本地兽医合作,提供一些基础的健康咨询服务,让自己变得更专业,才能赢得客户长期信任。”

近日,盐湖区红香酥梨迎来丰收,龙居镇南花村弥漫着清新的果香。村道上,三轮车、货车来来往往,果农们忙着采摘、搬运,一片丰收的景象。

在南花村,还有着另一番热闹景象:智能分拣机“嗡嗡”作响,传送带上排列整齐的梨果被光学检测系统快速识别、分流。

智能分拣机不仅提高了分拣效率,更成为农民和市场之间的桥梁。它改变了过去“靠人眼、凭经验”的分拣模式,实现了“按质分类、按需分选”,让当地出产的红香酥梨实现“分层定价”。

梨农面临“大难题”

张蓓,土生土长的龙居人。2019年,她承包了300亩土地,专门发展红香酥梨种植。当地得天独厚的自然条件,加上科学管理,让她的果园每年硕果累累。

为了让果园产出的梨更绿色、更优质,张蓓坚持走生态化种植之路。果园采用人工除草,同时在行间种植了特定品种的草来抑制杂草生长。每隔5米悬挂一张黄色诱虫板,用来诱捕害虫。采用有机肥提升梨的品质,促进果园的生态循环发展。

“红香酥梨个大、皮薄、汁多、脆甜,是咱盐湖区的招牌。”张蓓说。然而,说到销售,她却露出了无奈的表情。

每年红香酥梨集中上市的季节,她最发愁的就是分拣。过去主要依靠人工分拣,效率低是一方面,更麻烦的是人工分拣标准不一,往往“好坏混装”,精品梨卖不上价,普通梨又无人问津。

这种问题并非她一家独有。南花村及周边村庄,不少梨农都有同样的烦恼。梨的品质虽好,但缺少统一的分拣标准,导致“有产量没效益”。

“红香酥梨明品质很好,但却一直卖不上价。”一名村民说,她家有20亩梨园,过去靠人工分拣,不仅耗费人力,还常常因为标准不一和商贩讨价还价,收入受到影响。

面对困境,张蓓并不甘心。一次偶然的机会,她接触到了智能分拣机,只需少数工人操作,就能实现自动检测、精准分选。张蓓意识到,这或许正是破解难题的“钥匙”。

智能分拣“硬本事”

经过反复思索,她咬牙投资100多万元,引进了一台智能分拣机。机器安装调试好后,分拣质量有了极大提升。

“这台设备可以检测梨的大小、重量、色泽和糖度,按照不同标准自动分拣。”张蓓介绍。传送带上,一排排梨整齐列队,进入光学检测区后迅速被“打分”,随后通过分拣口进入不同的通道。

只听见“哒哒”的声音,梨像经过“考试”一样被精准分流:精品梨果面光洁、着色均匀;普通梨个头稍小、果面略逊。旁边的工人只需负责上下果筐,劳动强度明显减轻。

机器分拣后,效率提升了约25%,分拣机每分钟能处理约200个梨,8个小时就能完成十多吨分拣任务。“人工分拣不仅慢,还常常有争议。现在标准统一,谁都服气。”张蓓说,更重要的是,分拣机不仅解决了果园“好坏混装”的问题,还让她销售更有底气。

分拣出的精品梨会统一包装供给精品水果店;普通梨则对接普通超市、果蔬批发商,做到“分层定价、各有去处”。

“以前收购,一口价全包。现在有了标准,精品卖精品价,普通果也不愁出路。”她说。

如此一来,她的红香酥梨更加畅销,销售到省外的价格平均每公斤也比以往高出五六角钱。

关于运城财汇投资管理有限公司吸收合并运城扶贫开发投资有限公司的公告

根据股东决定,运城财汇投资管理有限公司(统一社会信用代码:91140800MA0LBUHW89,注册资本1000万元人民币)拟吸收合并运城扶贫开发投资有限公司(统一社会信用代码:91140800MA0GU2A98T,注册资本10000万元人民币)。合并后运城财汇投资管理有限公司存续并变更公司名称为运城财汇投资有限公司,注册资本11000万元人民币。运城扶贫开发投资有限公司所

有资产、负债、人员以及债权债务、特此公告。

联系人:申君茹、李田
联系电话:0359-2525267
联系地址:山西省运城市盐湖区红旗东街3952号奥阳大厦5楼

运城财汇投资管理有限公司
运城扶贫开发投资有限公司
2025年8月28日

本报记者 李岩

智能分拣 提升梨农收益

关于运城财汇投资管理有限公司吸收合并运城扶贫开发投资有限公司的公告

根据股东决定,运城财汇投资管理有限公司(统一社会信用代码:91140800MA0LBUHW89,注册资本1000万元人民币)拟吸收合并运城扶贫开发投资有限公司(统一社会信用代码:91140800MA0GU2A98T,注册资本10000万元人民币)。合并后运城财汇投资管理有限公司存续并变更公司名称为运城财汇投资有限公司,注册资本11000万元人民币。运城扶贫开发投资有限公司所

有资产、负债、人员以及债权债务、特此公告。

联系人:申君茹、李田
联系电话:0359-2525267
联系地址:山西省运城市盐湖区红旗东街3952号奥阳大厦5楼

运城财汇投资管理有限公司
运城扶贫开发投资有限公司
2025年8月28日