

辑里蚕丝：走进二维码时代



如今我们身处的这个时代，科技发展日新月异，昨天我们还只能发电报互通消息，今天已经只需要在手机上按几个字就信息同步。在这样的一个时代里，能够对着一棵树拍上一张照片，就知道这是棵什么树树龄几年等各种相关信息，也已经根本不再是幻想。

这就是二维码的时代。

在当下的市场，满街广告牌上涉及各类广告，随处可见一个方方正正由黑白两色组成的图案，这就是二维码。如今我们对二维码已经并不陌生，二维码又称二维条码，简单地说，这是一种用特定的几何图形，辑里蚕丝制品有限公司率先把二维码运用到产品营销。

二维码正是“一维条形码”发展的“高级阶段”，在一个小小的方块里面包含一条链接地址，引导使用者通过扫描设备（如手机）快速进入相应的网址。

辑里蚕丝就率先迈出了时代的脚步，将企业产品与二维码结合在一起。如在宣传单上看到一个心仪商品的二维码图形，通过手机中的特定软件将其扫下，就会链接到销售此商品的公司网站，再进一步则可以通过二维码下单购买。

现在在各行各业中，二维码都担当了不可或缺的重要角色，可以说，现在二维码已成为当今信息技术最实用的成果之一，也是让客户更便捷地买到心仪产品的重要渠道之一。

事实上，作为电商销售的先驱者，辑里蚕丝一直是走在数码科技时代前端，进行传统产品销售的成功企业范例。

震泽素有“中国蚕丝被之乡”的美誉，当地蚕丝被行业起步于上个世纪九十年代，发展至今全镇已有130多家生产企业，形成了“养蚕——抽丝——制绵片——翻制及被套、枕套等床上用品生产”较为完整的产业链，年产蚕丝被300万条，年销售10亿元，其中不乏中国驰名商标，比如辑里蚕丝。

辑里蚕丝的产品主要是面对国内市场，一直以来主要依靠网购销售，也就是电子商务，辑里蚕丝在淘宝天猫和京东商城的旗舰店在很早已经颇具规模与名气。另外一部分销售则是通过电视购物，即与湖南卫视快乐购形成的长期合作关系。

“我们没有实体店面，全部走虚拟店面，电子商务。电视购物占比例更大，网上也有一部分。”在众多企业都在力图拓展实体销售，增扩实体店面的时候，辑里蚕丝却选择了这样一条少有人走的路。而这条路，也的确给了辑里蚕丝别样精彩的风光，逆流而上的销售数字与发展前景，让辑里的这条电商网销之路显得格外成功。

“这一方面是因为我们产品质量过硬，企业一步步走过来，始终

特别注重产品质量。产品质量上乘，客户买回去觉得好，就会向身边的亲戚朋友介绍。”朱学明这样说：“另一方面还因为我们的售后服务到位。无论客户有什么理由，只要认为不好，不满意就无条件退货。但实际上，在这样的承诺底下，也并没有大量的退货。比如一些因为运输过程中产生的小问题，都不是影响产品质量本身的问题。只要产品好，就是一切。”

震泽是江苏省养蚕重镇。目前的蚕丝被市场相对比较混乱，既有掺假的情况，也有以次充好。辑里蚕丝对产品的要求则非常高，在采购蚕茧时对茧子的要求较高，都有专业人员负责把关蚕茧源。

一条好的蚕丝被，要求原料好，茧丝加工过程中也有讲究，另外对于拉丝技术也有很高要求，要求拉出的蚕丝被匀称平整。在技术上来说，蚕丝被工艺属于传统工艺，主要在于生产过程中的各种把关。

