



扫码看视频



东海,世界水晶之都。这座苏北小县城因水晶而享誉海内外。现在,这里的另一种产品开始吸引全球客户,它就是穿戴甲。2023年,东海县成品手工穿戴甲全年产量突破1亿副,超过全国总产量的70%,成为全国最大的手工穿戴甲生产基地。

小小的穿戴甲,不仅俘获众多国外辣妈的心,还有国外明星花高价专门从东海定制,就连来中国参加《歌手2024》的美国音乐圈顶流、获格莱美最佳流行男歌手提名的亚当·兰伯特,收到穿戴甲礼物后,也是格外惊喜。

小小穿戴甲是怎样走向海外的?近日,现代快报记者走进东海探寻答案。

现代快报/现代+记者 王晓宇 文/摄(部分图片由东海县穿戴甲协会提供)

◀亚当·兰伯特收到穿戴甲礼物的视频截图

火遍北美的穿戴甲 产自苏北小城东海



工人们在制作穿戴甲



异常火爆 从业仅一个多月,连接两个大单

最近,国内娱乐圈最火的节目当数《歌手2024》。

节目邀请到“皇后乐队”的巡演主唱亚当·兰伯特,直接将流量拉爆。

5月25日,即将回国的亚当·兰伯特收到一份十分贴心的礼物,中国产的穿戴甲,亚当·兰伯特十分惊喜,连连夸赞“‘These are cool!’(这些穿戴甲很酷!)”视频在小红书上为穿戴甲直接拉了一波流量。

将穿戴甲作为礼物送人,或许很快将引领潮流。这一点,江苏图娅美甲有限公司总经理韩秋晨很有感触。

韩秋晨是90后,大学毕业后,做过贸易,搞过金融,后来回到家乡东海做石英生意。今年4月,他注册了穿戴甲品牌图娅,开始进入穿戴甲行业。韩秋晨不想做批发,想打造一个有影响力的高端穿戴甲品牌。

这一想法和做法,在入行一个多月,就为韩秋晨带来了两个大的订单,这两单生意也让他对穿戴甲行业的潜力惊讶不已。

得知韩秋晨开始销售穿戴甲,他在美国做电商的朋友迅速联系他订了一批货,这批货将作为拉斯维加斯某娱乐场所的定制伴手礼送给客户。

不久前,有人联系韩秋晨,专门订了一款价值3万元人民币的穿戴甲,客户是一名澳大利亚的明星,这让韩秋晨都没有想到,“穿戴甲价格一般从几元到几千元不等,这么贵的确实不多,这个明星款很贵,是因为上面镶了一些宝石。”

明星的青睐也令从业者们信心倍增。穿戴甲不仅款式多,而且佩戴起来很方便,就像穿衣服一样可以随时穿卸。卸下来的美甲片还能重复利用,方便携带并且收纳

简单,一副好的穿戴甲,戴上几次甚至十几次都能完好如初。

最近一两年,一些网友发现,在北美的街头集市上,来自中国的穿戴甲以其款式新颖、风格迭代迅速俘获大量女性的心,有时摊位前甚至能看到祖孙三代一起在挑选穿戴甲,很多人试过一次就被深深迷住。

小红书和抖音上,搜索关键词“穿戴甲+北美”,就会跳出很多相关视频,其中不乏“实体店卖爆断货”“营业至凌晨的纽约穿戴甲店”“在北美新潮利润最大化的品小类穿戴甲”等,可见穿戴甲在当地的火爆程度。

而深受北美辣妈和辣妹们喜欢的穿戴甲,大多产自遥远的江苏东海。从事水晶行业多年的东海人,在跨境电商的加持下,不仅将穿戴甲卖到北美,还出口至欧洲、中东、东南亚等海外市场。

政府扶持

代县长开直播代言

5月初,连云港市委书记马士光在东海县主持召开座谈会,专题听取穿戴甲产业发展情况汇报并作指示,要求准确把握形势、紧紧抓住风口,加快推动穿戴甲产业做大做强、高质量发展,聚力打造更多地方特色富民产业。

5月18日,连云港电商发展大会上,东海县代县长封波直播中为东海穿戴甲代言,向广大网友推介东海穿戴甲。

走进东海水晶城3号馆,很多门面都在忙着装修,这里即将被打造成为全国最大的穿戴甲展销中心,不少商家抢着进驻。

“以前我们对这个行业发展虽然有信心,但始终不敢放开手脚,现在有政府支持,我毫不犹豫就将店铺搬到水晶城。”黛瑞森穿戴甲公司老总李轩说。

李轩也是东海最早从事穿戴甲行业的人,去年他的公司实现销售上千万元,赚到钱后,李轩开始穿戴甲发展的深层次思考。

李轩发现穿戴甲是个很好的载体,小小的甲片上有无限的发挥空间,“我就想借助穿戴甲,将中国文化在上面展现,让更多的外国人了解,并利用穿戴甲去弘扬和传播我们的传统文化。”

为了实现自己的梦想,李轩正与一些专业人才进行合作,将中国传统文化元素在穿戴甲上进行展现,“比如我们连云港本地的西游文化,就很有特色,下一步,我就想把它搬到穿戴甲上。”

李轩在思考如何将文化植入穿戴甲,李政则在思考行业未来的发展和定位。

“虽然我们东海去年卖了30亿的量,但产值仅占全国总量的10%,我们希望利用3年时间,将产值提高到50%以上,实现年销售额超300亿元。”李政表示,他们正在引导当地的企业朝着品牌化和中高端方向发展,同时,正在不断优化和调整行业标准,计划6月18日正式对外发布。“我们希望将穿戴甲打造成另一张跟水晶齐名的名片,让人只要提到穿戴甲,就能立马想到咱们东海。”

发现商机 给义乌供货7年后,开始摸索制作穿戴甲

要说东海人是怎么想到从事穿戴甲这个行业的,得从2012年说起。

当年,东海的水晶从业者接到一些来自义乌客商订单,对方需要的水晶制品并不起眼,当时大家只管卖钱,并不关心这些东西的用途。

后来,在一次次供货中,大家才发现卖出去的水晶制品被制作成一种叫穿戴甲的东西。当时义乌生产的穿戴甲都是机械

甲,全部由机器制作,工艺相对简单,产品比较单一,但产品深受海外市场的欢迎,因为穿戴甲改变了很多喜欢做美甲的女性的习惯,过去需要花两个小时去做的美甲,有了穿戴甲,五分钟就能搞定。

2019年,在给义乌客商供货7年后,东海人开始摸索自己制作穿戴甲。“我们可以利用做水晶的手艺,制作纯手工穿戴甲,应该更受欢迎。”东海县穿戴甲协会秘书长李

政介绍,特别是随后的几年,义乌客户需求变小,大家坚定了自己干的决心。

靠着得天独厚的优势,很多水晶行业从业人员随即开辟出一条新赛道,穿戴甲企业也如雨后天晴春笋一般在东海迅速崛起。数据显示,2023年,东海县穿戴甲产量突破1亿副,占全国总产量的70%,产值30亿元,东海一跃成为全国最大的穿戴甲生产基地和市场。

产业规模 有200多家企业,1天能生产40万副穿戴甲

在东海一家名叫晶诚美甲的超级工厂内,老板钮扬康忙着接待一批又一批前来拿货或者洽谈合作的客户,“这边是发往英国的,那边是发往西欧的。”指着地上打包好的一个个箱子,钮扬康说道。

晶诚美甲算是东海穿戴甲的头部企业,去年销量超亿元,从业才4年的钮扬康说,他也是在给义乌供货时,发现了穿戴甲这个赚钱行业。如今,自己的企业在全国

各地有几十家合作伙伴,这些合作伙伴手下大约有2000名工人为自己代工,一天就能生产出4万副穿戴甲,有个合作伙伴一个月就在他这里赚走170万元。

在东海,最早从事穿戴甲行业的老板,大家赚得盆满钵满,有的人靠卖穿戴甲开上了宾利,有的人卖一年穿戴甲赚的钱赶上过去十年所赚,人行穿

