

美邦股份是哪里的美特斯邦威总部在上海哪里？-股识吧

一、美特斯邦威是谁创建的

1. 周成建。

2. “美特斯·邦威”是美特斯邦威集团自主创立的本土休闲服品牌。

美特斯邦威集团公司于1995年创建于中国浙江省温州市，主要研发、生产、销售美特斯·邦威品牌休闲系列服饰。

品牌名称凝聚了集团创始人周成建先生永不忘却的民族品牌情节和对于服饰文化的情有独钟。

在社会各界及广大消费者的关心与支持下，美特斯邦威集团迅速发展壮大。

3. “美特斯·邦威”是上海美特斯邦威服饰股份有限公司于1995年自主创立的本土休闲服品牌。

目标消费者是16~25岁活力和时尚的年轻人群。

品牌致力于打造“一个年轻活力的领导品牌，流行时尚的产品，大众化的价格”，倡导青春活力和个性时尚的品牌形象，带给广大消费者富有活力个性时尚的休闲服饰。

二、美邦是哪里的品牌

美特斯邦威是温州的品牌，为了进军国际市场把总部搬到了上海，所以现在又说是上海的品牌吧，不过它到哪里去都算是温州的牌子。

上市公司叫“美邦服饰”，现在股价是33.12元。

三、美特斯邦威的总部是在哪里？

“美特斯·邦威”是美特斯邦威集团自主创立的本土休闲服品牌。

美特斯邦威集团公司于1995年创建于中国浙江省温州市，主要研发、生产、销售美特斯·邦威品牌休闲系列服饰。

四、美特斯邦威简称是什么

美邦或者邦威，美特，都行。

五、美特斯邦威是哪儿的？

“美特斯·邦威”是美特斯邦威集团自主创立的本土休闲服品牌。美特斯邦威集团公司于1995年创建于中国浙江省温州市，主要研发、生产、销售美特斯·邦威品牌休闲系列服饰。

六、美特斯邦威总部在哪里？

美特斯邦威集团上海公司地址：上海市南汇区康桥东路800号邮编：202219电话：(021) 38119999、38119998市场拓展部：(021) 38119999-8762行政部：(021) 38119999-8000人力资源部：(021) 38119999-8180传真：(021) 38119996、38119997消费者热线：8008200790vip热线：(021) 38119999-8888vip邮箱：vip@metersbonwe*

七、ZARA教给中国服装公司什么？

展开全部思考：ZARA是如何做到以消费者为中心和快速供应链？

董明：ZARA还采用了“延迟生产策略”。

季前可能只生产15%，季中可能生产40%到50%，而其他企业是季前可能生产40%到50%，季中可能生产20%左右。

ZARA的供应和需求匹配得比较接近，所以剩余控制得较低。

但对供应链要求高，能否很快地生产出这么多的量，对生产管理、对工人、对技术人员的要求很高。

ZARA把供应链不必要的环节去掉，尽可能地使整个供应链的长度变短，最大可能地集合用户信息。

ZARA流程也有创新。

传统的服装公司，通常是先设计好了，但生产的时候遇到了各种各样的问题，生产不出来或者成本很高，反馈到设计部门重新设计，再去生产，这个流程就很长。

而ZARA在刚开始产品设计的时候，设计师和信息专员还有店长、经理就在一块儿，直接就让他们沟通，这样反馈就很少。

流程优化的另一个表现是，现在ZARA每个专卖店的店长都有一个手持的PDA，可以直接从总部下订单，并不是把需求量反馈到分销中心，再从分销中心再到工厂，它直接跨过去了比较快。

ZARA总部会反馈建议订单量，是综合了很多门店对这款衣服的需求，而不仅仅是根据这个门店的需求。

这背后有IT系统支撑，也是比较重要的一点。

现象：今年三季度末，美特斯邦威库存已达21.99亿元，较半年报时的17.5亿元，增长了近25.66%。

森马服饰存货较年初增加了31.28%。

与中国服装企业库存高企相对的是，ZARA库存压力相对较小。

思考：为何中国服装企业库存高企？如何保持最优库存？林琛：中国企业最大的问题是，很多企业把货卖到渠道里就以为把货卖出去了，其实并没有把货卖到消费者手中。

在订货会的时候品牌商已经收了加盟商的定金和订单，汇总订单再返回给供应链生产。

这种模式对品牌商本身是没有库存风险的，但如果加盟商卖不出去，最终下一年下订单会很谨慎。

建议传统的服装企业，第一，以销售为导向，而且这个销售一定是终端消费者而非订货会，现在很多品牌公司根本不知道渠道上的销售状况，它的财务报表只看到订货会的销售状况。

第二，快速的供应链。

ZARA模式可以做到最快的时间，把握在终端上的销售状况，这才是快速供应链的源头。

像ZARA在大悦城那家店，它一年上新款28次，两个礼拜上新一次，意味着整个供应链设计、生产、物流、销售两个礼拜都被折腾一次。

李宁在四年前就推了类似这样的项目，受到了很大的阻力，这个阻力在于内部，这些既定的利益者和坐在这个位置上的人愿不愿意被数据压着，高压状态工作。

第三，供应链需要做到多快，要看快的驱动力在哪里，这个驱动力不是老板的意志或者设计师的意志，这个驱动力是实时销售的数据。

如果我的供应链和我的驱动力都是OK的，能做到两周上新，那我的库存就14天。

如果我的供应链只能做到一个月上新款，我的库存只有14天，意味着我丧失了很多销售的机会。

所以存货比是多少，指库销比是多少，跟后面良性的反应能力是成正比的。

八、美特斯邦威总部在上海哪里？

上海市南汇区康桥东路800号 现在正在搞特卖会，50块一下

参考文档

[下载：美邦股份是哪里的.pdf](#)

[《股票跌预示着什么》](#)

[《预约借款没额度可以吗》](#)

[《被证监会行政处罚可以重大资产重组吗》](#)

[下载：美邦股份是哪里的.doc](#)

[更多关于《美邦股份是哪里的》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/50851086.html>