



海峡导报  
创刊

27

周年特刊暨「十五五」开局特别报道

江西新余,一座曾经以钢铁工业闻名的内陆城市,如今正成为中国女鞋版图上的新兴力量。

依托万商红产业新城,借力拼多多等电商平台,“江西造”女鞋完成了从“筑巢引凤”到产业集群、数字化转型的跨越,年产女鞋超2亿双,成为全国重要的女鞋产业带。这一产业崛起的背后,是拼多多等电商平台与地方产业的深度融合,更是青年返乡创业、传统制造业数字化升级的生动实践。

# 电商赋能 “江西造”女鞋崛起



▲搭乘一路疾驰的电商快车,周国强的工厂在拼多多上全年可售出130万双女鞋。李源摄



▲搭乘一路疾驰的电商快车,周国强的工厂在拼多多上全年可售出130万双女鞋。李源摄

## 青年返乡逐梦

### 电商铺就创业快车道

在新余的女鞋生产车间里,流水线高速运转,工人们各司其职,缝制、贴胶、穿绳等工序井然有序,一双双成品女鞋源源不断下线。这些忙碌的场景,离不开一批返乡创业青年的深耕,周国强与李向阳便是其中的典型代表,他们依托拼多多等电商平台,从零起步闯出了一片天地。

周国强返乡创业至今已有5年多时间,从最初的小作坊发展到拥有3个生产工厂、带动千余人就业的企业,年销量突破数百万双。年少时便怀揣创业梦想的他,16岁离乡闯荡,曾在温州学厨摆摊,后涉足女鞋半成品加工,靠着勤劳与胆识积累了创业资本。恰逢新余大力发展女鞋产业,他毅然返乡,仅用7天就完成设备进场、员工到位,顺利开启创业之路。

从鞋面代加工到整鞋生产,周国强的生意逐步步入正轨,而电商的兴起,让他找到了突破发展瓶颈的关键。2023年,察觉到行业线上化趋势的他,对比多家平台后,选择入驻拼多多。“平台对中小商家十分友好,几乎零成本开店,且处于上升期,爆单潜力大。”作为电商运营小白,他和团队从零学习摸

索,逐渐掌握运营技巧,找准了质价比的市场定位,主打39.9元至69.9元的休闲女鞋,精准契合大众消费需求。

与周国强经历相似,新余市领元商贸有限公司负责人李向阳,也借助拼多多实现了生意的跨越式发展。跨行创业的他,起初对店铺运营一窍不通,团队只能通过请教朋友、上网自学慢慢摸索。拼多多的简易推广工具,为这类新手商家提供了极大便利,助力他们快速打开市场。凭借对产品品质的坚守,李向阳果断推动产品升级,即便成本增加也坚持提质路线,最终打造出爆款大头鞋,日销量突破4000单,霸榜平台畅销榜超4个月,公司销量连年攀升。

得益于拼多多百亿补贴、千亿扶持等政策助力,两位创业者的线上生意愈发红火。周国强的工厂全年在拼多多售出女鞋130万双,拼多多已成为主要销售渠道之一;李向阳的公司2025年线上销量达1500万单,电商成为驱动企业发展的核心引擎。返乡青年们抓住电商机遇,不仅实现了自身创业梦想,更带动新余女鞋产业驶入发展快车道。

万商红产业新城的蝶变,是新余女鞋产业发展的缩影。从曾经的“空城”到如今的产业集群高地,这座商贸物流中心依托电商赋能,完成了“筑巢引凤—产业集群—数字化转型”的三级跳,构建起完整的女鞋产业生态。

随着产业链上下游企业不断集聚,新余女鞋产业实现了规模化、集约化发展。从版型设计、原料加工到生产制造、线上销售,全产业链的深度融合,让企业得以有效把控产品品质与供应稳定性,摆脱了传统代加工、中间商采购模式的弊端,

避免因供货延迟、质量问题影响店铺口碑,形成了强劲的综合竞争优势。

电商平台的数字化赋能,更为产业升级注入了强劲动力。线上销售打破了地域限制,让“江西造”女鞋直达全国消费者,年货节等消费节点更是引爆市场需求。

今年春节期间,当地企业备足近80万单货物,坚持不打烊保障发货;周国强的工厂年前单日销量便突破万单,2025年预计销售女鞋450万双。产业的火爆,直接体现在物流数据上,2025年10月21日至11

月11日,新余市快递揽收量达2180万件,投递量1461万件,旺季单日业务处理量峰值达165万件,大货车络绎不绝,将女鞋运往全国各地。

数字化转型不仅拓宽了销售渠道,更推动产业运营模式革新。企业通过平台数据洞察消费趋势,精准调整产品款式与定价,实现以销定产,大幅提升生产效率与市场适配性。在电商的驱动下,新余女鞋产业彻底摆脱传统发展模式,朝着数字化、品牌化方向稳步迈进,产业规模持续壮大,成为地方经济发展的重要支柱。

## 就业增收惠民 产业红利惠及千家万户

传统制鞋产业的数字化焕新,不仅激活了地方经济活力,更实实在在解决了群众就业难题,让数万新余群众在家门口实现增收致富,共享产业发展红利。

走进新余的女鞋工厂,不同年龄段的劳动者各司其职,收获着稳稳的满足。27岁的晏娟在周国强的公司担任财务,月薪可达6000元,“能在家门口工作,还能照顾父母,幸福感直线上升”。65岁的林金香是土生土长的新余人,她一边熟练穿鞋带一边计件,每挂鞋面可挣3元。“这份工作很自由,想休息就可以不做,每月几千元的收入足以贴补家用。”

据了解,当地工厂长期员工月收入普遍在4000元至

9000元,一些技术工种月入破万,日结工人计件薪酬也能达到每日100元左右,灵活的就业模式与可观的收入,让群众的生活更有保障。

电商产业的发展,还为新余培育出一批本土电商运营人才。李向阳在积累运营经验后,搭建起电商运营团队,从最初的几人发展到200余人,助力运营者从“打工人”转型为“合伙人”。“95后”李腾敏作为首批返乡运营人员,无需投入产线、产品与仓库,专注线上销售,团队月销量超10万单,旺季月收入突破六位数,收入远超外出打工。

如今,李向阳的公司已帮助上千人实现家门口就业,合

作运营者在拼多多开设网店超1000家。截至2023年,万商红产业新城入驻商家1713家,其中鞋企1230家,解决超3万人就业。

从青年返乡创业到产业集群升级,从电商赋能发展到就业惠民增收,新余女鞋产业依托拼多多实现了华丽蝶变,它不仅是一场产业迁移的变革,更是一次电商激活就业的机遇。未来,随着企业持续深耕品牌建设,“江西造”女鞋将进一步扩大产业规模,在激活地方经济、带动民生发展的道路上,书写更多精彩篇章。