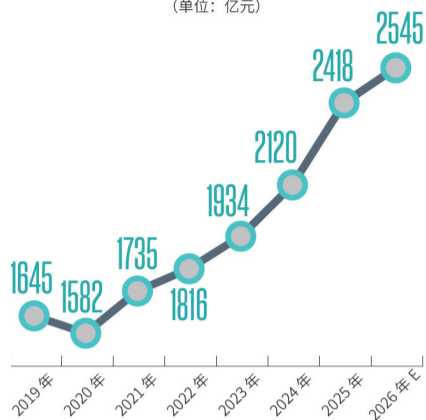
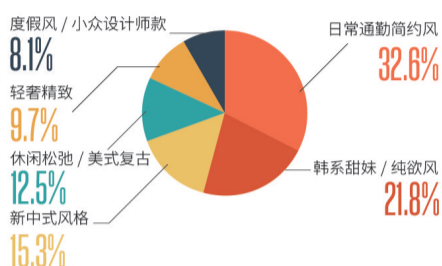


2026年广东省女装市场零售总额预计达2545亿元

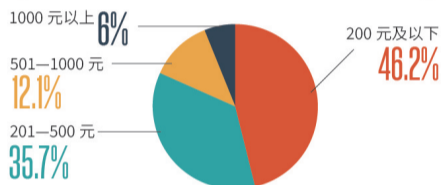
(单位:亿元)



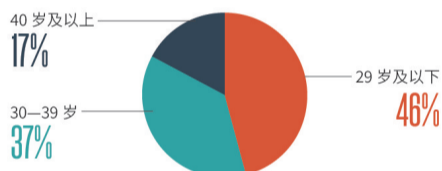
通勤女装预售最多



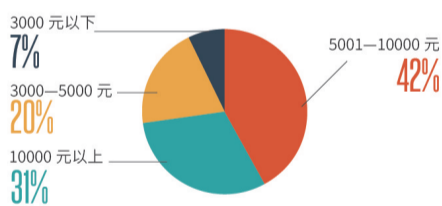
200元及以下女装预售最多



预售女装消费人群年龄结构



预售女装消费人群月收入结构



2 全款囤现货重资产模式已经基本退出主流赛道

电商平台提供了预售泛滥的规则土壤,而粤港澳大湾区女装专业市场的柔性供应链体系,是超长预售模式能够规模化落地、持续运行的核心产业底盘。数据显示,全国线上女装87%的货源均来自广州沙河、十三行及深圳南油三大核心商圈,三大市场差异化的备货模式、生产节奏,精准匹配了全网平价跑量、原创设计、高端轻奢三类女装店铺的超长预售需求。

数据显示,传统全款囤现货的重资产模式已基本退出主流赛道。主打平价跑量的广州沙河商圈,整体现货备货率仅18%,剩余82%货源全部依靠小单快反、滚动补单、退货回流补货维持运转;主打原创中高端款式的广州十三行商圈,新款现货备货率不足23%,超九成新款采用“线上预售测款、积累订单体量、集中批量投产”的运营模式;主打高端轻奢的深圳南油商圈业态相对健康,现货备货率达47%,也是全网唯一以短预售、稳履约为主的优质赛道。

从备货数据可见,国内女装供

应链已彻底告别传统现货批发时代,“先卖后产、以销定产”成为行业新标准,超长预售不是商家主观选择,而是大湾区供应链业态决定的必然结果。

支撑这套模式运行的核心,是珠三角工厂柔性产能的彻底升级,区域女装加工厂最小起订量从往年300件的大批量标准,降至如今30至50件的碎片化产能,完全适配电商超长预售小批量、多批次、慢节奏的订单需求,为零库存预售模式提供了产能基础。

相较于2019年,目前沙河商圈档口单店备货资金投入下降71%,库存损耗率从28%大幅降至4.3%,商家经营风险近乎清零。商家风险大幅降低的背后,是消费者承担全部时间成本与资金沉淀成本,形成产业链收益归商家、风险转嫁给消费者的结构性失衡。依托大湾区成熟的柔性供应链,线上商家试图摆脱囤货压力,仅凭消费者预付款即可维持经营,构筑起低成本、低风险的商业闭环。

3 市场每卖出两件女装就有一件会产生退货

业界声音认为,女装超长预售乱象的底层核心逻辑,源自行业居高不下退货率,超高退货风险彻底颠覆了传统服装行业的生产、备货、现金流体系。数据显示,全网女装综合退货率维持在50%至60%,意味着市场每卖出两件女装,就有一件会产生退货;直播渠道退货率更为夸张,整体高达73%,部分主打超长预售的网红店铺,退货率甚至突破80%。对比来看,2019年女装行业整体退货率仅30%,七年间行业退货风险直接翻倍,成为商家不敢备货、不愿备货的核心痛点。

高退货率催生了行业通行的潜规则运营模式,也是超长预售能够持续运转的关键。数据显示,广州货源电商商家普遍仅备货订单总量20%至40%的现货,用以维持基础履约记录,后续发货不再新增大规模生产,而是依靠消费者退货货品翻新二次发货,再根据最终净销量补单生产。这种“少量现货首发、退货回流补单、按需慢速生产”的模式,最大限度压缩商家成本、规避滞销风险,也是消费者频繁遭遇发货拖

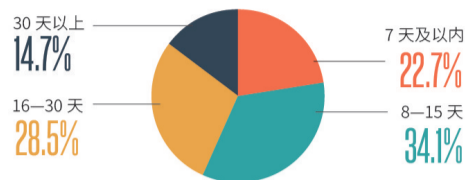
延、货不对板、反复延期的根本原因。

可见,在超长预售模式下,消费者全款无偿沉淀时长平均达到28.7天,全行业每年依托消费者预付款盘活的流动资金超百亿元。简单来说,消费者正在以无息资金垫付的方式,免费支撑整个女装供应链的生产周转,成为行业零风险运营的“资金后盾”。

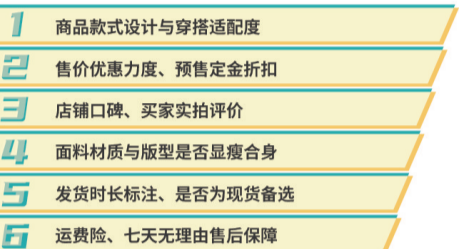
与此同时,行业成本倒挂数据形成残酷的内卷格局,直接导致劣币驱逐良币。数据显示,坚持现货备货模式的店铺,在仓储租金、库存损耗、资金利息方面的综合成本,比超长预售店铺高出46%,终端定价普遍高出15%至20%。在电商平台价格竞争机制下,高成本的现货店铺丧失价格优势、流量持续低迷,低成本的预售店铺抢占市场主流,最终倒逼全行业被迫加入超长预售内卷。

客观来看,预售本身是适配服装快迭代特性的高效商业模式,能够有效减少库存浪费、匹配供需关系。真正需要整治的,是无底线拉长周期、隐匿预售属性、单向转嫁风险的畸形乱象。

8-15天预售周期占比最多



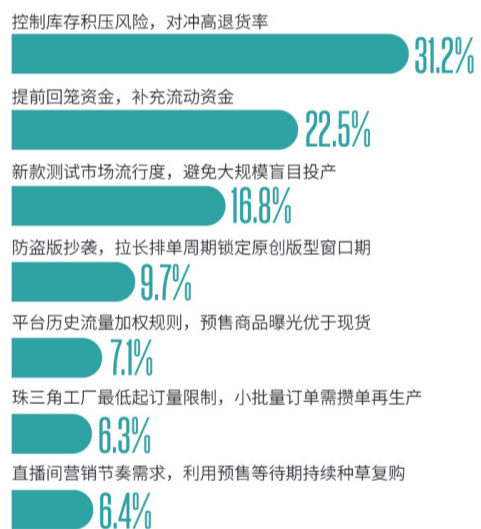
消费者选购预售女装考量因素 TOP6



消费者选购预售女装核心顾虑因素 TOP6



商家开展预售的考量因素



数据来源

黑猫投诉《2019—2026电商预售投诉历年统计年报》
人民日报海外版行业评论报道
大湾区服装供应链产业研究院《2026广州十三行沙河南油批发市场业态运营报告》
抖音电商商家运营中心《2026服饰商家履约行为监测白皮书》
天猫《2026女装预售周期管控规则与平台监测报告》
中国服装协会《2019—2026中国女装行业年度履约监测白皮书》
秒针系统X快手电商《2025年电商预售区域消费洞察报告》
立业云选址研究院《2026年华南女装产业带专项调研数据》
中国青年报社社会调查中心《2026电商预售消费行为专项调查报告》
益普索(中国)咨询有限公司《2025益普索服饰品类白皮书》
尚普咨询集团《2026女装消费者决策洞察报告》
全国电商消费维权联盟《2026服饰消费维权年度监测报告》
零售电商行业资本估值研究院《2026服饰电商企业估值溢价分析报告》

(请点击“数据”频道)

4 靠品质与服务形成差异化溢价大湾区女装业态迎来价值回归

在消协警示、平台严管、资本转向等多重因素叠加之下,大湾区女装产业迎来结构性洗牌与价值回归。平台监管成效数据已经显现,超长预售商品占比大幅回落,隐形预售投诉显著下降,行业正在从“预售优先”彻底转向“现货优先、履约优先、服务优先”。

未来大湾区三大核心女装商圈将呈现清晰的分层升级趋势,重塑全国女装发货标准。其中沙河平价跑量赛道,将全面清退45天、60天超长预售,锁定7至15天合规短预售区间,平衡性价比与履约效率;十三行原创赛道将逐步提升新款现货占比,从当前23%提升至40%以上,兼顾原创保护与消费者体验;南油高端赛道将持续巩固高现货、稳履约优势,依靠品质与服务形成差异化溢价,摆脱低价内卷。

资本市场的态度转变,进一步印证行业迭代趋势。数据显示,坚持现货履约、自有库存的优质商家,估值比纯预售轻资产商家高出32%,资本彻底摒弃靠转嫁风险、拖延履约套利的粗放模式,重新回归真实产能、库存实力、服务履约的核心价值。

而随着平台规则约束、行业自律升级、监管常态化的不断加持,国内服装产业价格彻底告别低价内卷与风险转嫁的粗放发展模式。

从平台规则套利、供应链被动躺平,到合规经营、品质竞争和服务比拼,大湾区女装产业的迭代,将持续引领全国服饰电商生态优化。最终实现消费者、电商平台、线上商家、线下供应链的四方共赢,让超长预售回归以销定产的商业本质,推动国内女装行业迈入高质量发展新阶段。