



宁波跨博会人潮涌动。记者 严瑾 摄

# “宁波版广交会” 助力中国产品全球“出圈”

## 1 跨境卖家现场下单

眼下,跨境电商正改变传统的外贸流程。此前,中国工厂习惯把货卖给海外采购商;现在,中国的跨境电商卖家,正扮演海外买家的角色,向中国工厂下订单。本届跨博会,正是工厂“牵手”卖家的平台。

“今天上午,我们有位老客户现场下订单,订购2000多套披萨炉!”宁波樱奇厨具有限公司外贸负责人应明波向记者分享“捷报”。

应明波告诉记者,她所在的公司专门从事油烟机、煤气灶等产品的制造。2019年,他们和一家美国品牌商合作开发烤炉等产品,得知客户的线上销量非常可观,就萌生跨境“出海”的念头。

“起初,我们很好奇,这么个‘大块头’,也能在电商平台卖?后来得知,只要产品满足一定的包装标准就行。我们从此‘打开了新世界的大门’,为更多中国跨境电商卖家设计开发新品,还在厂区为客户拍摄‘手把手’的售后服务视频。”应明波说。

在应明波看来,跨境电商让中国企业快速获得海外消费者的评价,进而改善产品。如一款BBQ烤炉,他们根据反馈,增添了可清洗的油盘,极大增加好评率。今年上半年,站上露营经济的“风口”,该产品的销量已突破1万台。

“今天展会的人气非常棒,已有国内采购商现场发来图纸,询问报价。”宁波士林工艺品有限公司市场部经理江露介绍,“我们展示的所有家具、家居用品,均由竹子制成。如今,海外消费者重视绿色环保和可持续发展理念,越来越多跨境电商卖家,也在加入我们的‘朋友圈’。”

“这次参展,我们带来‘亚马逊超级爆款’——两款理发器组合而成的套装。这款套装基本每个月都有返单,从去年畅销到今年。”宁波神剑电器制造有限公司相关负责人称,“我们专注于生产,将两款产品组合销售,是我们客户的‘点子’。客户是跨境电商卖家,非常熟悉线上销售规律。”

专业的人做专业的事。中国的工厂和跨境卖家,正分别发挥制造优势和运营专长,让宁波制造的产品走向世界。

宁波外贸圈,迎来一年一度的重磅盛会!

5月29日至31日,第三届中国(宁波)出口跨境电商博览会(以下简称“宁波跨博会”)在宁波国际会展中心举办。首日参展人次达35660,数以万计的外贸人从全国各地奔赴宁波,共享商机。借这场“华东跨境第一展”,广大跨境电商工厂、贸易商、服务商、平台商等业态实现交流对接。

不少参展商表示,本届跨博会“人气比上一届更旺”,宛如“宁波版广交会”,且采购商“多是奔着成交来的”。通过跨博会,中国工厂获得“出海”商机;宁波也获得向世界“出圈”的可能。



越南采购团来宁波跨博会“打卡”。  
受访对象供图

## 2 让宁波全球“出圈”

在宁波产品“出圈”的同时,一批跨境电商服务商亮相跨博会,为宁波品牌的知名度鼓与呼。

近期,宁波知名外贸综合服务平台——中基惠通旗下的数字传媒科技板块,成为亚马逊SPN服务商,不仅能为企业产品提供视频拍摄、3D建模、动画制作等服务,还打造了“元宇宙”数字展厅,让外商足不出户就能下订单。

“我们能通过AR技术,让客户看到3D建模的产品在真实世界的呈现,感受产品的颜色、外观、大小、功能……”中基惠通视觉总监沈露明介绍,此外,中基惠通跨境电商团队,还打造了覆盖超7000名海外“网红”的资源库,帮助跨境电商企业提升品牌形象。

“近两年,我明显感觉到,宁波跨境电商企业对社交媒体运营的热情水涨船高。一些头部卖家如乐歌、牧高笛等,都意识到社交媒体能给企业带来品牌曝光、商品引流以及长期价值。”杭州卧兔网络科技有限公司为企业海外“网红”营销等服务,公司业务经理朱向江分享他的观察。

朱向江认为,当前的跨境电商形式,正在从货物电商向社交媒体电商转型,“宁波有雄厚的制造业基础和浓烈的跨境电商氛围。接下来,宁波的慈溪小家电等相关产业,可以多拥抱社交媒体,灵活运用‘网红’资源管理工具,掌握面向海外消费者的营销之道。”

而宁波跨博会的举办,还将向世界擦亮宁波的“名片”。本届跨博会吸引超100人的越南采购团前来“打卡”,其中不少是当地TikTok卖家、实体店店主及外贸老板。

“我在越南做项目,发现当地许多采购商都想对接中国商品,却苦于缺乏渠道。我们从年初开始就在越南宣传宁波跨博会,成功邀请他们来宁波。”孚遥跨境总经理李辰说,“他们之前对宁波并不了解,来了以后,觉得宁波气候适宜、美食丰富、产品多样,纷纷表示‘来对地方了’!”

李辰说,作为一名宁波本土创业者,他希望宁波能成为越来越多海外跨境电商平台进入中国的首站。在他和宁波政府部门、行业协会、跨境同行的共同努力下,今年,俄罗斯电商巨头野莓(Wildberries)大中华区首场交流论坛在宁波落地,“我们打算在更多国家推介宁波,告诉大家,做跨境电商就来宁波!”

记者 严瑾 通讯员 王凉 郑巧