

首届杭州跨博会举办 背后有哪些“宁波经验”？



杭州跨博会现场人潮涌动。



能挂在腰上的风扇。记者 严瑾 摄

3 杭甬互补共建跨境生态

除此之外，宁波跨博会之所以能在杭州“异地开花”，离不开天时地利的双重加持。

杭州是电商之都和数字贸易大市，在跨境支付、红人营销等领域具备优势；宁波坐拥世界第一大港，更有雄厚的制造业基础和成熟的外贸生态。双城携手，将产生“1+1>2”的效果。

郑建遥是杭州的跨境电商卖家，主要销售大件家具产品。早在2017年，他就在余姚、慈溪等地对接供应链，和宁波渠成等升降桌工厂合作。

此次参展，他和宁波西舟数字科技有限公司创始人吴向进一拍即合，当即谈下合计2万元的电商图片制作订单。

“我们正好有一张椅子的跨境电商图片需要精修。尽管杭州也有很多商拍工作室，却鲜有像宁波西舟科技这样，专门为中小跨境电商卖家服务的、近20人规模的视觉营销团队。”郑建遥说，他是宁波跨博会的常客，这次参展，让他再次见证宁波跨境电商的成熟生态。

而在吴向进看来，未来的杭州和宁波，在跨境电商行业有更多优势互补的机会。大量杭州的电商企业转型做跨境电商，既是宁波工厂的合作对象，又是宁波服务商的增量客户。作为浙江省会，杭州对长三角周边城市更有辐射力，有利于宁波品牌借此“出圈”——

“杭州跨博会首日，我们就加了100多个客户的微信，更有来自阿塞拜疆和土耳其的订单，其中一位还是‘中国通’。一问才知道，他们常驻义乌小商品城，得知杭州有相关展会才专程赶来。”吴向进说，“这说明宁波企业还得多出去看看，抓住每一个拓宽视野的机会。”

从东海之滨到西子湖畔，宁波擦亮跨博会的“金字招牌”，更是在告诉全球的外贸人和跨境人：谁能把互利共赢写进经营理念，谁就能把生意做到大洋彼岸。开放而务实的宁波，正用实际行动书写更多答卷。

记者 严瑾 通讯员 陈磊



奥品网展位现场。记者 严瑾 摄

1 “头部玩家”成为“流量密码”

9月25日至27日，第四届全球数字贸易博览会在杭州大会展中心举行，汇聚全球目光。

而20公里外的杭州国际博览中心同样人声鼎沸。不少展商反馈“一天加了100多个微信”，更有跨境卖家意犹未尽地感叹，“两个馆根本不够逛，希望明年再开大点！”

由“华东跨境第一展”——宁波跨博会主创团队打造的2025杭州出口跨境电商博览会暨全球选品生态展（以下简称“杭州跨博会”），吸引近千家展商及来自24个国家和地区的客商，3天累计吸引26347名专业观众。

这也是宁波举办跨境专业展的经验首次被复制到杭州这片电商沃土。

这份“杭甬双城记”在外贸舞台的“合奏”，既验证了宁波跨博会走向全国的生命力，更藏着宁波会展经济“破圈”的密钥。

首届杭州跨博会成功举办，幕后的宁波团队做对了什么？当跨境电商从外贸新业态变为新常态，杭甬两地有何优势互补的可能？

在业内人士看来，展会的主要目的是打破供给侧和需求侧的信息壁垒。杭州跨博会不仅延续宁波跨博会用“新奇特”产品引流的经验，还邀请站在行业新风口的“头部玩家”参展，以稀缺性和前沿性赋能跨境企业。

现场，记者和许多外贸人一样，被“科普”了一种新玩法——“AI+POD”模式，即跨境卖家根据消费者的个性化需求定制产品再发货，比如绣上“爱豆”形象的T恤、印有家人照片的马克杯……这种“小单快反”的零库存模式，能完美规避商家滞销压货的风险。

全球定制网是一家专注于跨境POD定制出海赛道的垂直平台，其创始人兼CEO刘宏告诉记者，中国卖家只需在该平台“开店”，就能借助AI快速生成设计图，并一键上架产品，再依托平台在美国等地的工厂实现柔性生产、极速送货上门。

“我们的核心模式是围绕订单，做海外本地的供应链交付。”刘宏告诉记者，此次参展，他和同事们收到全国各地的众多卖家咨询，忙得一刻也停不下来。

他相信，随着AI工具的普及，未来“一个跨境卖家就是一支队伍”，预计明年上半年POD模式将更为火爆。

当“一人公司”的前沿理念得到传播，展馆的另一侧，“明途知识产权”的专利新品区，则让广大卖家看到潮流趋势。来自深圳的充电“神器”，能同时给手机、手表、耳机充电；宁波制造的四角花塔，让绿植装点户外阳台；能挂在腰上的风扇，为炎夏送来解暑的风……

“这个宁波跨博会上的热门专区，来到杭州后人气依旧火爆，长三角各地的卖家都来了！”明途知识产权工作人员Abby告诉记者，“展会第一天，有位台州客商前来寻找‘新奇特’产品，顺便展示了他们的一款宠物储粮盆，我们当即检索系统，告诉他可以申请专利，很快达成合作。”

把“风口”变为“入口”，正是宁波跨博会主创团队的“流量密码”之一。让“头号玩家”与中小企业坐上同一张洽谈桌，也是以展会助推行业发展的奥义。

2 精准服务“圈粉”大量展商

作为市场化的跨境电商专业展，能否促进源头工厂、跨境卖家、服务机构、生态伙伴之间的对接，是检验其生命力的试金石。在杭州跨博会上，记者从多家展商口中，听到他们对主创团队精准对接、精细服务的赞许。

近年新成立的跨境电商平台“奥品网”，致力于打造“中俄贸易版的1688”，帮助中国供应链与俄罗斯的小型批发商对接。

此次参展，奥品网采购总监张玉玲感到收获满满：“我们现场拉的200人微信群很快就爆满，没想到卖家这么热情！”

张玉玲告诉记者，早在今年5月，公司参加宁波跨博会，觉得“主创团队是为企业、为工厂考虑得最周到、最全面的，没有之一。特别是宁波市跨境电商协会的小伙伴们，主动帮忙对接森马服饰、盛威国际等想要进军俄罗斯市场的浙江企业，以及宜宾、邢台等地的国内跨境电商产业带，让我们携手更多‘中国制造’出海”。

“这份无私奉献、开放共享的精神，也打动了我们的俄罗斯团队，大家对宁波这座城市充满好感。我们愿意作为‘自来水’，推荐更多同行来跨博会寻找商机。”张玉玲表示。

主创团队“全程陪跑”的温度，让跨博会攒下一批铁杆粉丝。他们从宁波追到杭州，深信跟着这支专业的团队，定能有让产品走向世界的机会。

“我们邢台的电动童车工厂，正是通过跨博会进入更多宁波卖家的供应链。比如宁波跨博会IP‘李富贵探厂’，不仅通过自媒体直播提高我们的曝光度，还带来TikTok美区的订单。”邢台“跨境电商+产业带”集采中心负责人高振彪道出来杭州“赶场子”的原因。

“因为我们务实！”被问及杭州跨博会的“首秀”何以成功，孚遥跨境宁波公司总经理李辰脱口而出。他不仅是展商代表，还主动化身“推荐官”，对接越南本土TSP服务商Lemon Digital来中国参展。正是“多一次牵线，多一单生意”的务实精神，让跨博会的“朋友圈”越来越大。