

用大数据 解码海外爆款

为“宁波制造”
打通“出海新通道”

奋“甬”前行

开新局

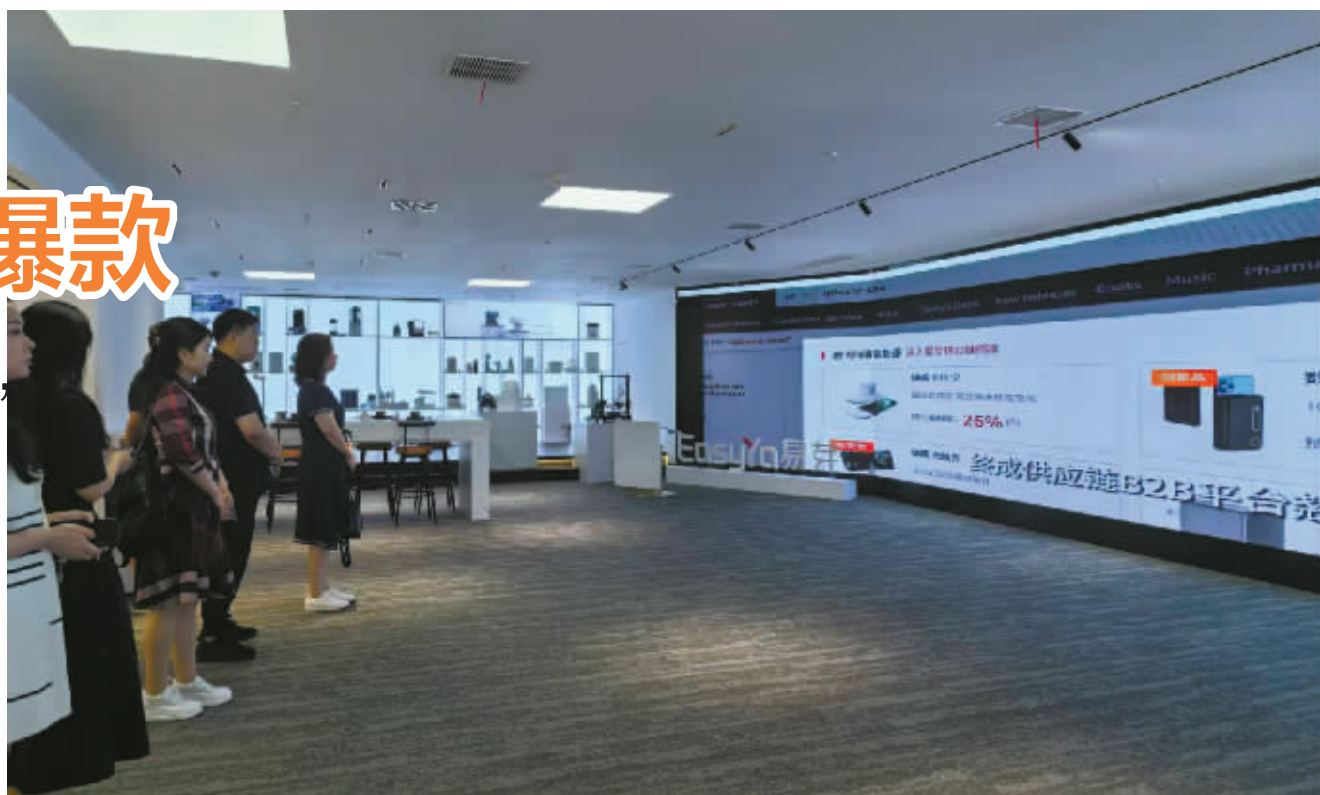
走进易芽(浙江)科技有限公司展厅,一款外形酷似“头盔”的帽子清洗机格外引人注目。它能轻松清洗安全帽、鸭舌帽等帽子,上市仅一年,就在美国亚马逊创下300万美元的销售佳绩。

这背后,是数据在“说话”。易芽创始人徐功哲表示:“这款产品正是基于亚马逊平台的销售数据而研发的。”

当前,全球贸易格局加速演变,如何以更低成本、更高效开拓海外市场,成为众多外贸企业面临的新挑战。入驻宁波一年多的易芽,凭借自研的大数据选品系统,正帮助本地制造企业从“被动接单”转向“主动研发”,精准对接海外电商平台与卖家需求。



帽子清洗机。



易芽展厅。

1 宁波小伙 与家乡的双向奔赴

1985年出生的徐功哲,是一位土生土长的宁波人。创办易芽前,他曾任职于网易严选,积累了丰富的电商与产品选品经验。2020年,他创立易芽,专注于跨境电商B2B出口,主攻美国市场。

最初公司设于广州,但在多次调研后,他发现宁波在制造业基础、产能与成本控制上更具优势。最终,他决定回到家乡发展。

“宁波拥有完整的产业链与高效的制造体系,综合成本比珠三角地区低4%至5%。”徐功哲说。

然而,他也发现,许多优质工厂虽具备强大的制造能力,却因缺乏市场数据与精准对接渠道,难以触达跨境电商卖家。易芽正是为破解这一痛点而诞生的。

恰逢其时,近年来,宁波大力推进数字经济与外贸转型升级,出台多项支持政策推动“数字外贸港”建设。易芽的落户,正与宁波“制造+数字化”战略不谋而合。鄞州、海曙等区政府积极搭建外贸综合服务平台,推动跨境电商园区、供应链金融与海外仓一体化发展。

“我们的数据选品平台,和政府推动数字化转型的方向完全一致,能帮助更多中小企业通过数据洞察,精准找到海外市场的增长机会。”徐功哲表示。

在政府政策支持与产业氛围的双重推动下,2023年,易芽正式落户宁波,成为当地跨境数字化转型的重要力量之一。

2 大数据选品 为制造业注入新动能

易芽的入驻,为宁波众多企业带来了一股新风——通过数字化手段整合供应链,实现降本增效。其核心驱动力,正是易芽自研的“易芽选品”SaaS平台。

该平台可通过亚马逊美国站开放接口,实时抓取并深度分析海量消费数据与用户评论。“系统能精准识别当前畅销品类、科学预测市场趋势,为跨境电商卖家提供靶向选品建议。”易芽相关负责人徐功哲介绍,平台同时为生产工厂开辟了新品通道,支持工厂主动提交产品信息,通过数据匹配获得精准推荐。

帽子清洗机的成功,正是这一模式的典型案例。2022年,易芽通过数据监测发现,美国家庭中平均拥有10顶以上鸭舌帽的比例高达13%,但当地洗帽服务费用居高不下,市场存在明显需求缺口。基于这一洞察,易芽迅速联动慈溪一家蒸汽挂烫机企业,共同研发出帽子清洗机,成功敲开美国市场大门。

这样的合作共赢在宁波企业中并非个例。慈溪华励清洁电器有限公司与易芽合作后,依托平台数据聚焦北美市场需求,开发出“无线挂烫机”,产品上市仅半年销售额便突破50万美元;旷世家居则借助易芽的爆款数据,精准定位欧洲市场痛点,研发的“折叠收纳鞋柜”成功入驻欧洲五大电商平台。

“数据的价值不仅在于帮助工厂降低研发风险、减少试错成本,更在于让‘宁波制造’摆脱同质化竞争,真正实现产品创新与品牌溢价。”徐功哲强调。

截至目前,易芽已为超100家宁波企业提供数据驱动的产品开发服务,并与华励清洁电器、旷世家居等企业达成深度跨境新品开发合作意向,持续助力“宁波制造”读懂全球消费者,在国际市场上抢占先机。

3 打造企业 “出海”数据引擎

随着跨境电商形态演变,徐功哲认为,未来的竞争焦点将从供应链效率拓展到内容与流量前端。他透露,易芽将把服务从B2B延伸至B2C,结合大数据选品能力与海外网红带货渠道,布局TikTok、Instagram等兴趣电商平台。

“未来,我们不仅为工厂找卖家,更要为网红找爆品。”他强调,透过精准数据匹配与KOL合作,易芽能为不同带货者提供定制化产品组合,让跨境营销更贴近用户需求。

目前,该公司已完成B+轮融资,获得多家头部投资机构数亿元支持。

同时,易芽正在加快AI与大数据技术融合,计划推出AI选品辅助决策系统与行业数据分析系统,帮助企业自动化分析不同国家市场的需求变化、产品周期与竞争结构。

“我们希望成为中国制造‘出海’的数据引擎。”徐功哲说,“未来三年内,易芽将在海外设立区域运营中心,让更多中国企业能以数据为杠杆打开海外市场。”

以数据选品与跨境营销为双翼,易芽正为众多宁波企业打通一条高效、智慧的“出海新通道”。这场从车间直达市场的深度协同,也成为“宁波制造”向“全球智造”转型升级的生动缩影。

记者 王婧
通讯员 徐风吹 文/摄