

凭着一台电脑,一年开出4家网店

宁波“00后”大学生 掘金俄罗斯市场

当宁波外贸的“前浪”在广交会展台奔波时,一批“后浪”已悄然冒头。他们在屏幕前动手手指,把“中国制造”卖到五湖四海。

在宁波财经学院的一间学生宿舍里,出生于2004年的该校学生吴力扬,凭着一台电脑开启了属于自己的跨境电商事业。从亚马逊开店的模拟操作到俄罗斯电商平台Ozon的实战,他在短短一年间开出4家网店,在俄罗斯市场挖到了自己的“第一桶金”。



吴力扬在学校提供的办公场地工作。

1 “实干派”大学生决定创业

吴力扬是温州人。目睹了国内电商迅猛发展,18岁的他果断选择电商作为大学专业,认为“电商更符合我们这一代人的消费习惯,相信等我毕业后,非但不会走到头,还会稳稳占据优势”。

大二专业分流时,他选择了跨境电商方向。“国内电商竞争激烈,已是一片‘红海’,‘电商出海’是必然趋势。”吴力扬正是凭着这一判断,在学习过程中,格外重视模拟实操课,跟着专业老师的指导,把亚马逊平台的店铺注册、选品上架、物流配送都认真“跑”了一遍。

吴力扬正式开始创业是在

2024年。当时,他的大学班长在暑假里率先“吃螃蟹”,在俄罗斯电商平台Ozon开了网店,并成功收获了自己的“第一桶金”。在同学的激励下,吴力扬也跃跃欲试,在国庆期间完成了Ozon的店铺注册,并对接了平台推荐的第三方物流公司承接配送。

“我仔细对比过亚马逊、速卖通等多个平台的规则,发现他们的门槛比较高,不适合我这样的新手。这些平台采取邀请制,偏爱工厂卖家而不是个人商家,还需要缴纳保证金。而在Ozon开店则是免费的,我只是看了平台提供的操作视频,再结合大学

里的实操课经验,很快就上手了。”吴力扬说。

店铺有了,卖什么货?吴力扬表示,他了解到俄罗斯的轻工业是短板,许多工业配件都依赖进口,而中国制造正是高性价比的首选。他从淘宝和1688等平台“货比三家”,寻找五金件等产品,最终在店铺挂了100多个商品链接。

一个多星期后,吴力扬店铺顺利出单。“那一刻,我非常激动。”吴力扬说,“我是一个实干派,认准一件事后,就会朝着目标前进。一笔笔海外订单激发了我做一番事业的成就感,让我更坚定了未来的方向。”

2 进击的“新外贸人”

吴力扬的电商事业得到宁波财经学院的大力支持,学校为他提供了免费的办公场地,免除其后顾之忧。除了上课时间,吴力扬基本整天都坐在电脑桌前,一会打开网页翻译功能,为客户答疑解惑;一会反复浏览国内电商平台,琢磨“还有什么产品可以挂上店铺卖”……

在他看来,退货是跨境电商的新手卖家最大的痛点——运回中国的物流成本比货值还高,产品一旦被消费者退货,就只能原地报废销毁。有一次,他不小心在发货时“型号没对上”,客户不仅怒而退货,还给出差评,更为后续销量带来负面影响。

“这事给我一个教训,要尽量成为‘细节控’。同时,我们要完善产品的说明页,在发货前给消费者看实物照片,进行二次确认,避免出现客户觉得‘货不对

板’的情况。这样处理后,我们90%以上的订单都不会被退货了。”吴力扬总结道。

当前,随着中国卖家持续涌入,俄罗斯跨境电商市场的竞争日趋激烈。吴力扬的感受尤为直观:“去年在Ozon平台,一次点击的推广费用仅4卢布-5卢布,如今已涨到12卢布-13卢布。卖家间频频出现‘你卖100卢布,我就卖90卢布’的‘价格战’。”

对此,吴力扬也明确了破局方向。他计划在大学毕业后对接更多本土工厂,携手推出适销对路的新品。“如果能拿到独家货源,且产品契合市场需求,根本不愁销量。”吴力扬说。

而宁波,恰好为吴力扬提供了施展拳脚的绝佳土壤。该校特聘导师——宁波新东方工贸有限公司总经理、财经作家朱秋城,不仅为吴力扬介绍了自己认

识宁波的五金工具工厂,还让吴力扬看到一片繁茂的跨境电商生态圈。目前,已有宁波本地工厂向吴力扬抛来代运营合作的橄榄枝。

“宁波的外贸氛围特别好,既开放又共享,大家很愿意打通圈子、互相赋能。虽然我是‘00后’,但和外贸前辈们完全没有代沟,很快就能围绕行业找到共同话题。毕业后,我会继续在宁波‘搞事业’,我父母也是经商的,他们都非常支持我。”吴力扬说。

目前,吴力扬已在Ozon开出4家店铺,其中2家交给同样热爱跨境事业的同学打理,而且吴力扬还在不断吸纳志同道合的小伙伴。后续,吴力扬打算进军TikTok平台,探索自己在跨境电商行业的更多可能。

记者 严瑾 文/摄

人形机器人 “岗前实训” 都学些啥?

“你好!我是你的导览员小i,让我们沉浸在这场具身智能引领生产生活革命的旅程……”10月30日,浙江人形机器人创新中心有限公司专为机器人打造的“领航未来·具身智能验证场”,在宁波甬水桥科创中心正式启用。现场,该公司研制的人形机器人NAVIAI以拟人的姿态挥手示意,用亲切的语言引导嘉宾们畅想未来世界。

这个验证场宛如一所“机器人技能培训学校”。它1:1还原人形机器人在工业制造、智慧家庭、商超零售等场景的应用。

在工业领域,NAVIAI能在服装工厂熟练地操作模版机,抓取并铺陈布料后,再启动缝纫程序,偏差在2毫米以内,还能完成化学试剂检测、零部件装配等高风险、高精度要求的任务,将人们从繁琐的重复劳动中解放出来,投入更具创造力的工作。

在生活场景,NAVIAI能化身“贴身管家”,包揽浇花、扫地、清洁台面、熨烫衣物等家务,甚至能烹饪一桌营养均衡的饭菜,还有望成为24小时在线的商超售货员,随时补货上货,为人们构筑无所不在的智慧零售网络……

一些与该公司达成合作的企业,希望训练NAVIAI快速“学习”、尽早“上岗”,完成进厂打工、居家扫除、商超售货等工作,这些企业都可以在此进行反复调试和验证,打通从实验室到市场化落地的“最后一公里”。

“我们对人形机器人的‘岗前实训’,采用VR遥操作技术,通过VR设备捕捉工作人员的动作,再将它转化为控制机器人运动的指令,使之不断学习人类的行为模式,提升‘举一反三’的泛化作业本领,掌握更多为人类服务的技能。”该公司市场经理洪映映介绍。

同时,该验证场配备完善的数据采集系统,可实时记录机器人在各场景下的运动数据、视觉数据和交互数据。

“除了常规训练外,我们还希望架起前沿科技与社会公众的桥梁。”洪映映表示,“领航未来·具身智能验证场”设计分层级的科普体系——面向中小学生,重点展示机器人基础功能,培养科学兴趣;面向高校学生,开放部分数据接口,支持课程设计与毕业课题研究;面向企业人员,提供技术培训与实操指导,并开放部分数据资源,支持联合研发,探索更多应用场景。

记者 严瑾 通讯员 洪映映



VR遥操作帮机器人进行“岗前实训”。