

“AI就像当年的互联网，是绝对不能落伍的赛道”

单品卖出2万件！宁波00后大学生借AI跨境出海



李谨在创业导师朱秋城提供的场地办公。



把一款中国的木制工艺品，在跨境电商平台卖出2万件，需要怎样的团队？在传统外贸模式下，这离不开选品、运营、美工、客服等岗位的紧密协作。而宁波的00后大三学生李谨“一个人就是一支队伍”。他借助AI工具，仅凭一根网线和几次点击，就能生成符合海外审美的产品图文，再依托创业导师的赋能和平台的“全托管”出海通道，挖掘跨境电商的“第一桶金”。他的全球生意，才刚刚按下启动键……



李谨借助AI工具制作的木制婚庆签到牌样品图。

1 在宁波“入坑”跨境实战

李谨出生于2004年，是宁波大学科学技术学院跨境电商专班的首届学生。他的父母在温州经营电气装配工厂，令他耳濡目染，在心里埋下经商的种子。2023年，在填报大学志愿时，他受亲戚启发，被跨境电商这一充满挑战性的“赛道”吸引，毅然决定“入坑”闯一闯。

大一下学期，学校的一场讲座，为李谨打开“新世界的大门”。主讲人是宁大科院的“产业教授”、宁波新东方工贸有限公司总经理朱秋城。他分享的跨境电商创业成功案例，深深打动台下的李谨，“这让我相信这条路走得通，付出真的会有回报”。

在主动上前加微信后，李谨很快获得追随这位导师“真刀真枪”卖货的机会。他正式加入朱秋城为宁波高校学生搭建的跨境电商就业创业平台，在1688平台注册自己的店铺，销售来自朱老师工厂的木制工艺品。

“朱老师的指导，帮我

绕开了许多弯路。”李谨说，“以前我只知道1688是做内贸的，后来才了解到它已开通面向东南亚的跨境电商‘全托管’业务——卖家只需专注选品和备货至指定仓库，复杂的运营、推广、投流都由平台搞定。这些都是课本上学不到的‘真经’。”

然而，从理论到实践的跨越绝非一帆风顺。注册店铺后，“合规”成为横在李谨面前的第一道坎：“平台要求产品贴上认证标签，我们得联系第三方机构出具检测报告；原创设计得提前申请专利保护，否则极易被仿冒……仅解决这些问题，就耗费了一个月。”

那段日子，李谨也曾陷入自我怀疑：“忙活了这么久，真的能行吗？”即便回到宿舍，他也一直盯着电脑页面，心里反复惦念着未知的“第一单”。直到屏幕中真的跳出订单信息，他激动难抑：“这一刻，所有的努力和等待都是值得的！”

2 用AI工具做生意

李谨“边读书边创业”的模式，得到宁大科院的大力支持。学校的任课老师允许他线上听课，而产业教授朱秋城也非常热心，不仅帮李谨买了一辆代步自行车，还帮他对接租房资源，为他提供办公场地，让他心无旁骛地投入事业。

于是，李谨一门心思投入到爆品的研究。他通过专业的第三方数据工具，精准捕捉东南亚市场的消费偏好——即“小而美”的产品，特别是体积小、客单价低的生活小物件，这恰与木制工艺品的目标客群高度契合。

同时，AI工具的加入，让他更快锁定商机。借助ERP软件里自带的AI选品工具，李谨发现“婚庆签到牌”的搜索频率较高，配套的纪念册的销量也表现亮眼。他敏锐地联系设计师重新绘制CAD图纸并交由工厂打样。目前，这款木制婚庆签到牌4个月内已卖出2万件。

“今年初，我一打开手机，发现全网都在热议DeepSeek，那时我就感慨‘怎么一觉醒来发生这么大的事’！更没想到的是，大半年后，AI已彻底融入我们的日常运营。”李谨分享道，他对比过多款AIGC工具，用于优化跨境电商的视觉表达。“在电商领域，产品图之于销量，可谓‘一眼定生死’。比如一款木制船模型，我想把它置于《神奈川冲浪里》那样的艺术背景。过去，这需要美编精细地PS设计，或者求助于摄影师；现在，我只需在LinkFox输入提示词就能一键生图，连抠图的瑕疵都能自动优化。”

李谨向记者展示娴熟的AI操作。有时，工厂发来的样品图不符合电商“套路”，他会先用“文心一格”抠图，再导入LinkFox标注“长宽高”等平台要求的参数；上架产品时，1688自带的AI助手会生成多个标题选项，通过反复测试“手作”“木制”等关键词，就能找到最适合消费者的表达。

“国庆回家，我迫不及待地地向父母分享创业心得，反复强调‘AI就像当年的互联网，是绝对不能落伍的赛道’。父母听得频频点头，他们希望我毕业后，能借助所学的经验，带动家里工厂的产品跨境出海。”李谨表示，在宁波，他越来越明确未来的事业方向。

李谨的“轻创业”模式，是当下跨境电商领域新趋势的缩影。在他的创业导师朱秋城眼中，当前，AI大模型正以前所未有的更新迭代速度，降低跨境电商的入门门槛。

“过去需要团队协作的工作，现在一个人就能高效完成，‘一人公司’的梦想即将照进现实。”朱秋城说，“我们期待，在宁波这片产教融合的沃土上，能涌现出越来越多像李谨一样的‘AI原住民’，拥抱跨境出海的无限商机。”

记者 严瑾 文 受访者供图