备战进博会

宁波老牌进口商用上“数字员工”



陈薏（中）与中东欧客商在第八届进博会上合影。 受访对象供图



11月5日至10日，第九届中国国际进口博览会（以下简称“进博会”）在上海举行。宁波的消费品进口商们，一边携代理的海外品牌参展，一边做好扩充“购物车”扫货的准备。

作为连续参加进博会的“全勤生”，今年，宁波帝加唯达商贸有限公司总经理陈薏有独特的“备战”节奏。她没有招兵买马，而是训练“数字员工”，替她完成文案撰写、信息填报、邮件收发等工作，让她省下更多精力，处理客户对接等需要面对面沟通的事宜。

“我的新身份，是一名OPC（一人公司）创业者。”陈薏笑道，今年，她把公司的线下业务交给同事打理，自己则把工位“搬”到美博·中东欧OPC园区，负责保加利亚Biofresh等海外品牌的线上推广，开启“一人成军”新征程。

1 “闻香识商机”

陈薏是名70后，也是宁波最早进口中东欧商品的创业者之一。

2014年，宁波举办首届中东欧国家特色产品展。作为观众的她，随手买了一块保加利亚玫瑰香皂，放进家中的衣柜。每次打开柜门，一股幽香就扑鼻而来，仿佛在不断提醒她“这是一个商机，不妨试试”。不久后，她辞去国企的工作，全力投身于中东欧商品进口业务。

起初，她选择了中东欧地区最大的经济体——波兰，将当地的MLEKOVITA（妙可维）牛奶进口至中国。这款产品在三江超市深受欢迎，给了她扩充“购物车”的信心。2016年，她在宁波进口商品中心开设罗马尼亚国家馆、波兰琥珀馆，经营更多“洋特产”。

“这些年，宁波非常重视中东欧商品的进口，我们的生意也越做越大。”陈薏说，在宁波市商务局等部门的支持下，她通过中东欧博览会、进博会等平台，不仅扩大了海外品牌的“朋友圈”，还结识了数以万计的国内经销商、渠道商，让“买进来”的产品也能“卖得好”。

目前，陈薏“牵手”6年的保加利亚“国宝级”护肤品牌Biofresh，正是通过市商务局搭建的中东欧商品云上展平台结识。宁波“港通天下”的开放优势，为该品牌进入中国铺设基础；而陈薏懂产品、懂渠道的销售经验，为该品牌打开中国市场提供了助力。

2 让“数字员工”上岗

此前，陈薏的生意逻辑很清晰：签下海外品牌的中国总代理，再对接线下商超、门店等渠道商，这样就能把货卖好。然而，市场竞争日趋激烈，线下渠道受到电商冲击，唯有重视线上推广，才能提升品牌知名度。

“对我们来说，传统货架电商的推广成本太高了。一瓶零售价129元的玫瑰水，平台头部主播带货要抽成60%以上，根本没有利润空间。”陈薏说，“我就想，能不能借助社交媒体做内容运营，实现弯道超车？”

一开始，陈薏也有顾虑：专门组建线上营销团队，能不能回本？但转机来得很快：今年，AI Agent（智能体）的兴起，让她发现，一个人就能成为一支队伍。她通过自学，不到2个月，就“训练”出专属的“数字员工”。

一位是“文案助理”。每当她有产品要写推广文案，就会让它帮忙提炼卖点。比如一款薰衣草祛痘啫喱，AI会根据成分和效果说明，提炼出产品“适合敏感肌、医美术后护理”的方向。陈薏拿到框架后，再用自己的语言改一遍，就形成了短视频文案。

“今年进博会前夕，我想招募达人来展位探访，就把宣传图的制作交给了AI。只要把福利、任务、报名方式告诉它，它就能生成一版宣传文案和配图。这条推文发出去，很快就收到100多人报名，效果出乎意料地好。”陈薏告诉记者。

另一位是“报关员”。公司从保加利亚进口的产品，往往一个集装箱就有20个–30个SKU。过去，陈薏的清关资料全靠“手搓”，不仅重复劳动多，还容易出错；现在，她把公司的背景资料、上一批同类产品的清关信息都交给AI，它就能自动填写，原本需要2天–3天才能干完的活，如今2小时–3小时就能完成。

同时，AI还能处理不少行政工作。陈薏每年都要参加多个展会，报名信息往往大同小异。她把整理资料的事情交给AI“小秘书”，省去不少麻烦。



陈薏在美博·中东欧OPC园区办工。记者 严瑾 摄

3 开启OPC之路

陈薏的工作方式，和时下流行的OPC（一人公司）不谋而合。AI能帮她处理重复性、标准化的繁琐任务，还能缩短图文制作的时间，大幅提升工作效率。

“年初，我第一次接触到OPC的概念，是因为宁波老牌外贸企业亚虎。我们Biofresh的玫瑰系列产品入驻亚虎大百货，再由亚虎孵化的OPC创业者通过社交电商、内容电商渠道，帮我们打开销路。”这让陈薏意识到，借助AI工具，一个人也能“跑通”电商生意。

今年7月，另一家宁波头部外贸企业美博集团，在坐落于福明街道的美福中心开设宁波首个AI中东欧OPC园区。在美博集团董事长梅飞珍的邀请下，陈薏成为该园区的首批入驻者之一。她租了一间有落地窗的办公室，既能安静地处理订单，又能让远道而来的客户坐下来聊聊，喝杯茶。

“我来到这里办公，不仅是因为和梅总多年的情分，还因为美博的平台能提供全链条的综合配套服务。比如，部分海外品牌的产品，需要进行二次包装，再发给国内消费者，而美博能提供相关服务的上下游伙伴，方便快速对接资源。”陈薏说。

提及今年进博会，陈薏介绍，她不仅会携Biofresh等海外品牌参展，还将承办一场中捷贸易与文化企业交流合作酒会，推动宁波与中东欧国家的经贸往来，“希望继续带着那一抹靓丽的保加利亚‘玫瑰红’，在‘四叶草’上结出开放共赢的果实！”陈薏说。

记者 严瑾 通讯员 王媛