

一手AI一手社媒 这群大学生助中小型工厂“出海”



团队成员在交流心得。受访者供图

“与其自己卖东西,不如帮他们卖东西。”宁波工程学院经济与管理学院国际商务专业大三学生范翀锐用这句话,概括了自己从“一个人卖货”到“一群人助力”的创业转型。

这位2004年出生的小伙来自浙江金华,在大一时踏上了跨境电商之路,如今带领由近30名同学组成的团队,通过“AI+社媒独立站”模式,为宁波及周边中小型工厂搭建出海快车道,探索出一条大学生赋能实体经济出海的新路径。

□现代金报·甬派
记者 吴正彬
通讯员 宋超

A 从“卖袜子”到“卖方案”:一个00后的创业迭代

范翀锐的创业故事,始于大一下学期。

一次跨境电商课程实践,让他接触到外贸行业。与许多同学一样,他最初尝试在亚马逊、Temu等平台销售日用品。“当时卖过袜子,但利润很薄,很快就发现这条路走不通。”他回忆道,2024年前后,跨境电商竞争白热化,简单铺货模式难以为继。

转折发生在2024年下半年。

范翀锐观察到,宁波地区遍布中小型工厂,它们很多长期从事内贸,面对市场竞争加剧的情况,虽有出海意愿,却受限于资金、人才、海外渠道等的匮乏而无

法实现。

“这些工厂往往没有英文官网,不懂海外营销,也没精力对接海外客户,而海外采购商想找到这些性价比高的工厂,得飞赴中国参加展会,时间和金钱成本都很高。”他意识到,痛点背后藏着机会——如果能帮这些工厂低成本、高效率地触达海外客户,或许比自己做零售更有价值。

创业初期的范翀锐基本是“单打独斗”,他利用课余时间研究海外市场,学习外贸流程,甚至为了对接不同时区的客户,常常熬夜工作。

这份坚持很快有了回报,他接

到了第一笔大额订单——向捷克出口200万颗宁波企业生产的精密仪器微小轴承,订单金额达200万元左右。“虽然提成只有1%,但我觉得这笔收入是对我思路的最大肯定。”此后,他又陆续开发了波兰等国的客户,累计卖出600万颗轴承,在行业内积累了初步的资源和口碑。

并无从商背景的范翀锐,将创业动力归于“想尝试不一样的人生”。面对考研、考公、就业等多重选择,他觉得自己对创业更感兴趣。“在宁波这座外贸氛围浓厚的城市,创业资源、师资帮扶都很丰富,我想抓住机会闯一闯。”他说。

B AI+社媒独立站:让工厂与海外客户“一键相连”

随着订单落地,范翀锐的构想逐渐清晰,并吸引了更多同学加入。

2025年上半年,这个创业团队与校外企业达成校企合作,正式成立“AI+社媒独立站助力中小型工厂一站式出海”项目。此后,团队规模进一步扩大到30余人。

范翀锐告诉记者,该项目的核心是为每家合作工厂打造专属独立官网,展示企业信息、产品详情,并聚合于统一平台,方便海外采购商检索联系。团队不介入工厂与客户间的直接交易,而是通过“服务费”模式盈利,主要提供“线上展示+精准引流+沟通辅助”的一站式服务。

“我们不是传统外贸公司,不赚采购差价,而是让工厂与客户直接对接,我们负责降低双方的匹配成本。”范翀锐解释,团队重点开拓“一带一路”沿线市场,这些区域政策支持力度大,且宁波高校来自这些地区的留学生资源丰富,便于开展本地化推广。

值得一提的是,在项目推进过

程中,AI技术成为项目降本增效的关键。团队利用AI工具进行市场调研、分析不同国家文化偏好,甚至自动生成符合当地语言习惯的开发信。

“AI帮我们跨越了语言和文化障碍,让小型团队也能高效运营多国市场。”范翀锐介绍,社交媒体则承担引流重任,团队通过在Facebook、Instagram等平台发布工厂生产视频、产品动态等,吸引潜在客户询盘,再将线索转给工厂跟进。

目前,项目已成功帮助多家工厂对接海外订单。尽管项目仍处于起步阶段,但范翀锐对其“轻资产、低风险、高联动”的模式充满信心。

“在经济环境充满不确定性的时侯,用低成本方式试错、迭代,是学生创业的理性选择。”他表示,未来团队将继续深化AI应用,拓展更多“一带一路”市场,并探索与更多高校留学生合作,构建跨文化营销网络,真正让中小工厂“足不出户”对接全球商机。

据了解,在范翀锐团队创业初

期,学校也为他们提供了关键支持。学校依托风华青创园众创空间,为团队配备了专属的创业工作室“C10筑梦空间”,解决了初期办公场地的难题。“有了固定的办公场所,团队成员能集中精力讨论项目、对接客户,效率提升了不少。”范翀锐说。

学校还通过常态化的“创业门诊”,邀请校内外创业导师和行业专家定期为项目“把脉问诊”。范翀锐告诉记者:“导师们会针对我们的商业模式、运营流程提出具体建议,比如,如何优化独立站的展示逻辑,如何更精准地进行海外引流,这些指导帮我们少走了很多弯路。”

随着项目逐步成熟,学校进一步协助团队在校内完成了公司注册流程,成立了宁波筑梦信诺科技有限公司。“从政策咨询到工商登记、财税筹划,学校提供了一站式服务,我们不用跑校外部门,大大节省了时间和精力。”范翀锐坦言,这些支持让团队能更专注于业务拓展,加速了项目的落地与发展。