

当好跨境企业的“保姆” 小市场里看到了大机遇

见习记者 谢斌



今年，宁波博莱顿户外用品有限公司出口额达到了500万美元，这在以前是不敢想象的。从当初夫妻二人作坊式经营，到如今发展成仅业务部便具有十余人的中小企业，“拓普旺”起了至关重要的作用。

“我们帮他们进行招聘，培训新人电商知识，打造企业文化等等，市面上把我们叫做‘电子商务交易服务业’，其实我们就是电商的‘保姆’。”拓普旺的创办人伍兵表示，在宁海这类家庭式外贸企业居多，他们的职责就是帮助本地电商企业“走出去。”

深根本土市场

2016年6月，伍兵与他的伙伴在宁海电子商务产业园共同创办了宁波拓普旺网络科技有限公司，为宁海的跨境企业提供阿里海外平台搭建及培训服务。在他眼里，“电子商务交易服务业”就是电商配套服务企业。

对电商配套服务企业第一印象是什么？伍兵的第一反应是“服务”，电商的交易已由“天”“分”发展至“秒”，那么服务的速度也要精确到秒。他认为，买卖双方存在着信息流、资金流、物流等沟通环节，一旦出错，那将影响后续所有环节。

而拓普网恰恰是基于阿里海外平台搭建，提供培训服务、外贸代理出口、信用贷款、员工培训、企业文化打造等“一条龙”式服务，弥补沟通短板。

为何选择宁海？

伍兵表示，宁海有1万余家的注册企业，创业氛围浓厚，此外宁海还聚集了特色产业，形成了一定的产业集群。“西店的手电筒和照明灯具产业带，深甴的户外登山杖产业带，还有宁海的模具产业、文具产业，这些产业链完善、技术成熟，非常适合出口！”

“提供什么样的新思路、新方案，并有一套完整的服务才是地方企业走出去的关键所在。”伍兵介绍，拓普旺的功能就是为当地企业寻找短板，直击病灶，帮助企业解决问题，将理想化的方案直接实现成效。

同时，伍兵自嘲道拓普旺实则是当地跨境企业的“保姆”。“唇亡齿寒，一荣俱荣，一损俱损，他们是我的‘金主’，他们要是倒下了，我为谁提供服务呢？”

基于此，拓普旺在为企业提供服务的同时，也帮助部分传统外贸企业转型升级，拥抱“互联网+外贸”模式，通过网络完成接订单、货物出口、数据沉淀等一系列步骤，增加企业在平台的信用额度，帮助企业接更多海外订单，实现良性运转。

面对宁海跨境电商发展的痛点，伍兵直言是人才。“宁海没有一所大学，宁波这边的人才很多又不愿意来宁海发展，甚至很多宁海人都到上海或者杭州地区发展了。”

为此，拓普旺开始积极和外省高校对接，目前已同湖南工学院、江西外贸职业技术学院，南昌大学等建立合作关系。同时，每月开展两场平台类、外贸技能类培训，帮助外贸企业增强电商平台的运营能力，提高平台接单能力。“没有电商人才，我们自己培养。”

提供多元化服务

为了增强自己的服务竞争力，拓普旺也在不断提供多元化的服务。

“早前在阿里工作的经历，我对这个领域的熟悉度，让我有机会为其他电商企业服务。面对宁海的商家，只要把电商平台的规则、玩法，向当地企业说清楚，就已经很牛了，这都能让商家们受益匪浅。”除了人才培养，伍兵说出了公司的第二个重要服务内容。

伍兵向记者讲了一个例子。他说，宁海有家名为剪刀石头布的儿童用品有限公司，属于典型的家庭作坊。“我们接手之后，进行了系统的培训、规划，现在在阿里平台做的很好，已经发展到几十人的团队了，今年我们还帮他们去参加展会，进一步打响知名度。”

通过一系列培训模式，宁海当地越来越多的传统商贸从业者就具备了在新的商业模式下更好竞争的能力。这也是电商服务企业这个新行当所具备的时代意义。

宁海身处东部沿海，作为国务院批准的第一批沿海对外开放地区之一，伍兵认为，应当尽快发掘新商业形态下的潜力。“宁海的商家不仅要低头做事，更要抬头多看变化，要多了解市场发展的新形态。”站在服务企业的角度，伍兵经常给商家这样的忠告。他说，随着国际买家的越来越年轻化以及移动端的快速发展，跨境平台发展外贸会越来越普及，由于通过跨境平台创业的门槛比较低，在加上宁海的产业链完善，创业氛围浓厚，所以宁海的外贸出海的企业会越来越多，体量会越来越大，大家要抱团发展。

2018年，拓普旺又投入近30万启动联合办公项目，目的是帮助部分内销转外贸企业，并为工厂偏僻招人难留人难的企业提供免费办公工位，专业导师培训，定期复盘，阿里文化植入等体系化服务内容，帮助传统外贸企业实现跨境电商从“0”到“1”的突破。

服务提升的同时，效益也在逐步递增，2017年拓普旺纳税近40万，最近3年营收年均增幅为200%。

面对成绩，伍兵充满自信地说，“未来，我们将争取走出宁海，向长三角地区进一步挖掘潜在客户。”

而伍兵也欣喜地看到，“电子商务交易服务业”的发展对经济活动的影响越来越大，正在加速信息社会进程，并对未来商业结构演化产生重要影响。同时，对于宁波的跨境电商企业起到了越来越重要的作用。

快问快答

1. 你如何看待自己所处行业的发展趋势和创业机会？

随着国际买家的越来越年轻化以及移动端的快速发展，跨境平台发展外贸会越来越普及，由于通过跨境平台创业的门槛比较低，在加上宁海的产业链完善，创业氛围浓厚，所以宁海的外贸出海的企业会越来越多，体量会越来越大。

2. 如何评价公司产品的创新价值？

公司的产品主要是给宁海本土企业提供服务，今年我们的创新点在于给客户提供联合办公，解决企业招人，留人以及人员成长接订单的难题，明年我们的重心在培养宁海的跨境外贸的标杆企业，将会针对这批企业的实际情况，给予销售渠道的搭建，互联网推广资源的整合，人才的输送，公司组织架构，企业文化的打造等一对一的整体服务，帮助这批企业快速的获得人员的成长，公司品牌的打造，企业的长远发展。