

“双十一”秀出内销潜力

如果说进博会让人达成了网罗海外优品的目标，那么“双十一”爆发的强大消费力，无疑坚定了企业家们“全国卖”的信心。

吕希岩自豪地“秀”出一组数据：今年“双十一”当日，宁波保税区跨境电商进口成交单量达到850万单，同比增长54.7%，占全市的70%，销售额比去年翻了一番。要是跟2014年起步阶段的60万单相比，更是扩张了十几倍。为此，保税区当天光是工人数量就增加了近2万人。

现场的嘉宾纷纷表示感同身受。李娜介绍道，其公司从2013年从事跨境电商以来，每年都有进步，“今年‘双十一’，我们的单量同比增长260%左右，前几天我们从8点到18点一直忙着打包，总经理也前来帮忙。”

夏正宇更是直言：“中国消费者的购买力非常旺盛。”今年，银泰西选不仅在天猫国际拥有旗舰店，还上架了银泰的APP，同时还有40多家线下门店。没想到，“双十一”当天不仅因货量巨大而遇上“货物爆仓”，光是美妆类就在APP上实现1000多万件的销量。当天，开出时薪40元都招不到临时打包工人。

夏正宇认为，比预期更明显的是销量上涨，预示着进口商品的顾客群在扩大：“现在，进口商品性价比越来越高，我们的日化药妆类价格已经接近日本门店的价格，比如花王眼罩我们卖68元，日本专柜要卖80元。所以，进口的美妆、面膜变得老少皆宜，几乎成为人们的标配。”

同样，得益于地理环境优势，法国、意大利等地的葡萄酒酿造成本要低于国内，而进口的普及也让“品红酒”逐渐从高端走向大众。由此看来，蓬勃增长的进口消费力，又何尝不是人民群众对美好生活需要的绝佳体现？

“卖得好”还有哪些打法？

如此，该如何把海外的品牌和渠道推广至国内，让广大B端渠道商和C端消费者心满意足地“加购物车”？

考拉海购宁波分公司——宁波优买电商的总经理焦云峰，提到了当下最火的直播、短视频等元素。今年，考拉海购合作的一家日本品牌方在进博会有个大展位，公司便想到用考拉的直播频道，一边推出“逛进博会”的直播，一边在现场带上专用仪器给观众做免费检测。直播效果非常不错，品牌方推出的一款“营养包”也成了销售爆款。

“所以我们认为，可以借进博会的热点把销售功能也做上，包括抖音、快手等直播平台，能直接和电商产生良好的互动。”不仅如此，焦云峰认为进博会的现场也是一个拓展渠道，“比如巴西的展位，特色舞蹈表演让人们围得很满，也能让观众知道原来这些国家还有这些特产，这种方式值得借鉴。”

线下体验，也是宁波保税区进口商品市场的考量之一。成立10年以来，进口商品中心的国家特色馆已达13个，展销范围遍及中东欧和意大利等多个国家。吕希岩介绍道，11月初，第六届宁波保税区国际葡萄酒挑战赛顺利举办，还特意请来了世界葡萄酒大师Tim Hanni当评委，吸引20个国家的逾300款葡萄酒做同台PK，正是线下推广的努力。

在终端平台布局“线上+线下”引流的同时，作为供应链管理“大中台”的井贝电商，则是将仓储、物流、金融等布局至全国各地，以更好地服务于广大进口商。

“我们的仓储板块从梅山开始，业务量稳定。去年7月，我们进入了义乌保税仓，而第三个位于长沙的保税仓也在今年投入使用。”井贝电商副总经理唐道军介绍道，“这样一来，我们的中小客户只需负责卖货，中间供应链都由我们做，而现在我们可以给他们多一个价格选择。长沙的仓储，也能满足客户拓展华南、中部、西南市场的需求。”

宁波商品进口如何提升？

在企业家们的不断努力下，宁波正在成为越来越多优质海外商品进入中国、销往中国的枢纽。然而，嘉宾们指出，要想让宁波的商品进口“持续给力”地向国际消费中心城市迈进，还有很多提升的空间。

首先，是更多好物能不能“进得来”？夏正宇坦言，她曾参加首届进博会，却发现除了海苔之外没有能开发引进的新品类，因为政策限制，“比如一般贸易进口化妆品，备案需要一年半载；比如一些日本食品，保质期只有5个月，但进仓出仓就得花去三分之一时间；比如许多肉类制品无法准入……”

所以，夏正宇呼吁，不是我们没有消费市场，而是瓶颈制约的因素有待突破，希望宁波能把配套的基础设施做上去。一旦政策的“水龙头”引一下，相信不少企业都会如雨后春笋一样做起来。

针对这一点，嘉宾们普遍提到，若是能争取到自贸区，将是进口贸易便利化的极大利好。焦云峰补充道，得益于中国（上海）自由贸易试验区的相关政策，在上海进口化妆品最快3个月就能完成备案。

李旭君说，目前部分进口商品的政策许可，仍存在一些准入壁垒，但随着进一步扩大对外开放，商品进入中国的门槛也会降低。现在，宁波正积极争取浙江自贸区扩区；同时，宁波保税区是全国唯四的进口创新示范区，接下来仍会有相关政策，扩大该平台的集聚效应。

其次，宁波的交通物流仍有待提升。不止一位嘉宾提到，“宁波国内到岸的物流配送成本太高，比如长沙一个包裹的价格比宁波便宜几元，而上海也因往返货物量大把成本降了下来。对宁波来说，经常有‘满车去，空车回’的现象。”

对此，嘉宾们认为空港或将是宁波未来的着眼点，尤其是等宁波栎社国际机场T2航站楼建成之后，更多高价值产品有望在宁波实现中转分拨。

在“进得来”之后，更要“留下来”。宁波市社科院经济研究所所长吴伟强认为，目前先进城市之间已经到了“拼服务”的阶段，因此本地的营商环境、孵化培育极其重要，比如宁波的政府服务，需要更多地向人才服务、企业服务转变。

“从改革开放以来，宁波一直是全国出口大市，去年全市的进口仅占了外贸额的35%，但这两年对进口的重视开始加大。鼓励进口，既是宁波建设国际消费中心城市的必然要求，也是加快产业升级、推动高质量发展的方向。”浙大宁波理工学院商学院副教授姜丽花总结道。

因此，宁波要紧紧抓住中国从世界工厂变成世界市场的机遇，加快打造国际消费中心城市，让宁波的城市辐射力有一个质的飞跃。借进博会的东风，我们期待外贸大市宁波的扶摇直上！

