

B 直播带货让外商震惊

拥有63年历史的广交会首次宣布在网上举办，这也是历史性的。虽然许多传统外贸人仍将“看得见、摸得着”产品实物的线下视为最重要的渠道，但线上展会正日益成为线下的补充。

那么，这些外贸企业跨境直播该如何操作，怎样才能吸引住外商的眼球呢？4月9日，宁波华茂国际贸易有限公司就尝试做了一场面向海外客商的专场直播，公司将自营出口的仪器教学设备搬进了直播间。

在环形补光灯下，桌面铺满各式教学仪器产品，身穿白大褂的主播一边用流利的英语卖力地大声吆喝，一边展示产品，随着“辉光球”转动，一条条粉色的弧光聚焦到产品上，现场魔幻炫酷。

“amazing”“unbelievable”“nice”“good”……另一头的外商显然也被现场炫酷的演示惊艳到了，纷纷在评论区点赞。

担任“跨界主播”的进出口部业务员谢丰说：“为了使直播更能吸人眼球，我们特意挑选了悬浮地球仪、迷你太阳系模型、空气火箭等12种‘网红’产品，适宜‘路人’网友‘云种草’、老客户‘云下单’。”

“在英国比较普遍的是电视直播，中国的网络直播带货很新奇，这一形式蕴含着极大的发展潜力。”来自英国的客商木迪表现出了浓厚的兴趣。

“直播可以全方位展示产品性能、实时沟通，让我在下单时更有安全感。未来将继续关注直播内容。”阿联酋客商sreejith看完直播也意犹未尽。

“我们有信心，直播出海可以带来更多拓市的机会，它不仅将华茂品牌直接推到全球观众面前，还积累了需求，把现在‘种草’的客户转化为未来的顾客。”公司总经理顾蔚军说，“疫情是一次外贸转型升级的催化剂，我们应该因时而动、修炼内功，用新模式锤炼竞争力。”

C 跨境电商危中寻机

“线上交易会的概念，其实一直存在：往年有不少外商，恰是在阿里巴巴国际站向卖家询盘后，再到广交会现场实地考察，而全球疫情将加速这一趋势。跨境电商作为新的外贸业态，应该在广交会的平台有更多展示机会。”宁波市跨境电商电子商务协会秘书长谢尚伟说。

谢尚伟认为，跨境电商是外贸重要的组成，涵盖的形式也非常多样。当跨境电商专区登上广交会的舞台，也有助于广交会更好地服务企业。值得注意的是，今年广交会的跨境电商专区，还有宣传展示各大综试区的专题。

“宁波的跨境电商在全国处于第一梯队，作为协会，我们也呼吁更多宁波企业，能通过线上广交会的平台，获得更多的亮相机会。”

在疫情冲击全球的背景下，跨境电商已为一季度的宁波外贸带来不少增量。1-3月，宁波海关累计审核通过跨境电商网购保税进口申报清单2657.25万票，同比增长24.41%，商品总值53.73亿元，增长40.46%；而跨境出口同样是危中有机。

“尽管疫情导致外需下降，但个别类目，反而因海外用户居家隔离的消费习惯，而呈现逆势增长。比如，一位从事居家健身器材的朋友说，他们一季度跨境出口销售额就同比增长了3倍。”

在疫情阻隔下，许多第三方数字展贸平台也在以各种优惠举措吸引外贸企业入驻。比如，阿里巴巴于7日宣布，时隔11年再次启动扶助中小企业的“春雷计划”，阿里巴巴国际站将帮助线下外贸企业搭建线上展馆，助力企业冲出寒冬。

与此同时，10×24小时的全天候网上直播间，也意味着线上交易呈现多元化的转变。当然，对于外贸公司来说，要做直播，不只是一个形式搬到线上的问题，意味着其员工需要具备在镜头面前放得开的能力，也意味着他们要懂得更多营销技巧。

D 网上交易会带来更多想象

在宁波市商务局对外贸易促进处处长费建明看来，要想办好“网上交易会”，关键要在一个固定的时间段内，做到供需双方交流的实时响应，这样才能优化境外采购商的参与体验感。这就需要采取线上与线下结合的方式，在展商方面不能偏废线下布展的作用。

费建明建议，参展商可以在线下搭建“方舱展厅”——

一是满足疫情防控的需要，保持适当的社交距离，但仍实现交易会展商对询盘的即时响应功能，避免展商分散精力受其他杂务干扰，专心致志网上撮合；

二是满足客商看样订货，实现传统交易会商品品类集聚的基本功能，又能布展精简化、非标准化，具备网上的现场感；

三是满足外贸相关的融资、信保、物流、品控、认证等第三方服务商一起参与，提供现场咨询答疑，实现订单消化全流程服务的传统交易会功能。

“要做到这一点，离不开网络技术的硬件配套，还需要通过海外广为接受的媒体渠道，做好营销推广。同时，网上交易会积累的客商，还能待疫情结束后为线下交易会引流。”

目前，宁波市商务局正在考虑搭建“网上消博会”的平台，通过为交易会双方提供境外客商普遍接受的社交媒体互动和数据实时对接等方式，为线下消博会做好预热和引流。非常时期，他们也希望有更多宁波企业，能通过全媒体的展示形式，向世界推介宁波制造的优质产品。

尽管每年两次的广交会，是外贸企业商谈合作的重要平台，但在宁波外贸人孙先生看来，眼下最影响他们订单的已经不是展会如何举办，而是外需因疫情下滑，他更期盼全球疫霾早日散去，大家能早日渡过难关。



跨境电商逆势上涨。