

B

谁能在「触网」中脱颖而出?

那么,对于广大宁波外贸企业而言,究竟谁才能把握住展会“上云”的机遇?“网上交易会按现有参展规则和数字经济特点,意味着展商将在同一个起跑线上竞争。”

展位能否取得预期效果,不再取决于摊位数量多寡、特装与否、是否主通道,是否品牌展位、甚至展期的先后,关键在于能否通过图片、视频、直播等一系列信息化手段,把数字展位做得精彩,从而将产品或品牌更好地展示给外商。”费建明说。

换言之,在网上交易会中获客的能力,将不再以企业的规模大小论英雄,反而和拥抱数字化的“技能点”密不可分。长此以往,或将成为一次行业洗牌的契机。

“据我们了解,部分拥有广交会摊位的外贸企业仍把线下展会视为获客的唯一通道,从未接触过线上平台;一些中小微企业反倒对‘触网’更加积极。如果通过疫情能让更多企业意识到线上渠道的重要性,对未来3-5年内宁波外贸的‘多条腿走路’,有很大的帮助。”阿里巴巴国际站宁波区域生态运营总监吴向进说。

眼下距离大型线上交易会仍有一个多月的时间,但不少宁波外贸人已开始“触网彩排”。目前,包括中基惠通、华茂国际贸易在内的大型外贸企业,都筹备了自己的直播间;而参加2020宁波出口商品全球网上展的中小企业也顺利通过“方舱展厅”与客商云洽谈。

不过,尽管直播洽谈只是“触网”的第一步,可要想交出高分答卷并不容易。有外贸人告诉记者,“与外商视频对话,跟面对面交谈相比,对口语能力、销售能力、以及对产品的熟悉程度,都提出了更高要求。”此外时差和网络延迟等技术问题,都有待磨合解决。

“为此,我们打算在5月面向企业做一些线上培训,梳理出与外商直播对话的流程和常见问题。对于B2B贸易而言,按照李佳琦带货的ToC模式做直播并不现实,但企业仍需做好‘备课’,以便更好地在镜头面前推广品牌、提升议价。”吴向进说。

值得注意的是,所谓的“触网”转型,绝非简单地把线下对话“照搬”成线上直播,背后涉及企业思维方式、供应链、甚至管理制度的迭代变革,也对业务人员提出了培养“总裁思维”的要求。

吴向进举了这样的例子:“过去,大家可以隔一两天才邮件回复外商询盘,但线上参展必须快速高效地响应,否则会影响到产品在页面的排名;询盘的外商来自全球各地,这就需要熟知每个国家的产品、文化、贸易规则。再加上,线上的订单以小批量为主,将倒逼工厂做供应链改革,而外贸人也必须懂得运用数据报表辅助决策。”在这短短的一个月内,谁能率先点满这棵“技能树”,谁就有更多脱颖而出的契机。

C

疫情下「贴近消费端」的反思与进化

更为重要的是,宁波外贸的数字化生存不单单是迎接“云上展”的权宜之计,更是一场面向长远未来的转型与进化。

宁波市政协常委、华茂集团总裁徐立勋认为,此次新冠肺炎疫情,应当为宁波企业带来反思:我们的产品,是否可以摆脱对单一海外市场的依赖?能否通过数字赋能和创新,推动产品向产业链、价值链高端攀升?若是做到这些,企业将在危机中获得更大的“免疫力”。

在这一方面,集合了“数字贸易+服务贸易”的宁波跨境电商企业能提供不少借鉴经验。今年一季度,宁波市跨境电商“领头雁”正正电商以2.9亿元的贸易额成为外贸200强榜单的最大黑马,而拉近与内需市场的距离是这家企业的“制胜法宝”。比如,公司在进口红酒的同时,还在培育自己的“网红”。一位具有一级品酒师资质的年轻工作人员,在抖音直播吸引了1000多万人围观,取得了不错的带货效果,通过对产品的熟悉让消费者觉得可亲可信,这才创下贸易额与销售额双双高歌猛进的佳绩。

最近,正正电商还开启了一场跨界合作,宣布牵手港股上市公司浙江飞扬国际旅游集团。接下来,两家企业将在产品、员工、运营、技术等方面进行资源共享,重点围绕跨境电商、购物体验等方面“强强联合”。如果宁波有更多传统出口企业能从中汲取灵感,意识到多元化市场与跨界资源整合的重要性,又何尝不是在非常时期抱团取暖、进化升级的机遇?

与此同时,宁波跨境出口龙头企业——豪雅进出口,则通过在亚马逊、eBay等B2C电商平台沉淀的市场大数据,第一时间把握海外消费者的需求,从而做到像“老外”一样持续给工厂下订单。即便全市出口下滑,今年1-4月,公司的营收仍逆势飘红,实现30%以上的增幅。在市商务局有关领导的提议下,豪雅还打算牵头成立“宁波跨境电商企业联盟”,把多年来自身积累的资源优势共享给志同道合的卖家,为广大面临订单困境的企业,提供物流仓储、店铺运营、金融法律等“一站式”服务,助力宁波制造和品牌出海。

知名财经作家秦朔曾指出:“这次疫情让所有企业深刻意识到,与消费者的无间断沟通才是重中之重。数字化程度越高及与消费者联系更紧密的企业,相对不易受到疫情冲击。”而正正电商和豪雅的优秀成绩,恰是这一观点的绝佳佐证。

根据今年的政府工作报告,宁波将力促外贸稳中提质,全面实施“225”外贸双万亿行动,加快打造新型国际贸易中心。

要想朝着这一“小目标”持续发力,宁波更需要从外向型工业经济发展模式,向开放型创新经济运行体制机制转变;从单纯的货物贸易,向数字贸易、服务贸易与货物贸易并重转变。

纵使山高路远,我们相信在宁波外贸不断迎难而上、延伸价值链的韧劲下,未来依旧可期!



宁波外贸人在“方舱展厅”与客商直播洽谈