



华茂集团开展了一场外贸直播人才选拔赛

02

『引流』才是触网的重中之重

诚如费建明所说，“搭平台很重要，而引流更重要。”线上交易会，究竟能带来多大的订单转化，才是宁波外贸企业最关心的课题。在引流方面，广大第三方数字展贸平台也在“展会上云”的机遇下，卯足了劲地提升服务水平。

中国制造网浙中区域总经理张磊认为，“面对面、零距离”的沟通，是线下与线上展会最大的区别。近年来，公司意识到买卖双方光是通过聊天工具，无法满足实时交互的需要，便上线了“SMARTEXPO云展会”。而宁波恰是这一应用的主战场，也是全国的样板。

“此外，企业的样品间可以直接搬到我们线上的虚拟展厅，让外商看到360度的全景拍摄。通过三维建模，客户的体验感会更高一些，也就提升了流量的留存率。接下来，我们还要通过手机直播，让外商直接看到国内的生产车间，连语言也可以通过翻译无缝对接。”张磊说。

素有“不落幕的广交会”之称的阿里巴巴国际站，也在向实时交互的“展贸融合”转变。阿里国际站宁波分公司总经理徐英介绍道，今年阿里国际站的“5月家居大健康线上展”，共吸引了580家宁波企业报名，有一家在一个小时的直播内接了40个询盘。可见基于商品真实性的体验，能产生不错的效果。

同时，阿里国际站已打通线上支付渠道，将外商的流量直接转化为小批量的订单，也在一定程度上改变着传统B2B的交付方式，“数据反馈，目前平台三分之二还是聚焦OEM订单，而三分之一是直接发货的RTS小单。作为企业，需要推进意识的转变，认识到数字化场景带来的机会。”

事实上，许多宁波企业已经做好了“触网”的准备。宁波天擎信息技术有限公司总经理林燕娜感慨道，作为Google、Facebook、YouTube等主流海外渠道的营销服务商，她明显地感觉到宁波客户对线上引流的重视：“今年，截至目前主动要求在YouTube开频道做视频的客户，已经由原先的10%左右，上升到50%。”

为了成功帮助企业引流，林燕娜团队的成员们也在精益求精，不仅在客户办公室里拍摄宣传视频直到晚上9点，只是为了把短短几秒的镜头呈现得更好；还会专门寻找美国本地的配音演员，把本土化营销做得更加到位。

无独有偶，作为宁波外贸的“老大哥”，中基集团也在扶助中小企业“数字化生存”。宁波中基天供应链有限公司总经理张卓颖介绍道，公司在三年前就已自建独立站，今年正好能借网上广交会举办的形势推介独立站，定向邀请海外客商访问洽谈，并为每一家小微企业设立“摊位”，面向外商开启直播和联络。

03

如何破除人才的『软件』痛点？

尽管现有的技术手段，足以解决线上展贸、云端引流的“硬件”条件，但对于宁波外贸企业而言，“软件”才是更大的难点——

比如，如何把上传的视频和图文制作得更具吸引力，从而成功向客户们“种草”？如何在10天24小时的直播间里与外商滔滔不绝地谈笑风生？这一切归根结底，都需要具备综合能力的复合型人才帮忙实现。

作为宁波本土B2C跨境电商企业的人才培训负责人，盈世跨境电商培训学院院长李晓幸道出了不少外贸人在人才团队方面的痛点：

“上个月，我们面向宁波的中小企业做了一场线上广交会参会指引，发现到场的30余家企业中，有大约80%都没有自己的网站，完全不知道该如何开始准备。同时，许多企业没有专门的人手和团队管理展厅和直播间，甚至担心投入的精力和金钱是否值得。”

更值得注意的是，嘉宾们都不约而同地提到：面向海外采购商的直播，和以李佳琦为代表的国内网红电商“套路”截然不同，若是生搬硬套，恐怕会陷入误区。张卓颖总结了这样的原因：

“网红直播面向的是C端，消费者关心的是产品如何使用；而面向B端客户的外贸直播，更需要了解产品本身的工艺如何，甚至当外商问及能否‘换个颜色、加个扣子’时，还得迅速给出相应的报价，这就非常考验业务能力。”

更何况，光是熟悉外语、熟知产品还只是第一步。从实战层面看，直面镜头的能力更是一大挑战。5月13日，华茂集团开展了一场外贸直播人才选拔赛，为海外直播的常态化培育自己的“金牌直播团”，也在提前“吃螃蟹”的过程中总结了一些经验。

“我们邀请了宁波FM104.7电台的主持人做评委，一些点评非常切中要害：比如，有的主播很熟悉产品性能，却缺乏用眼神与客户交流；有位小伙子在白纸上画图做介绍，但如果改用KT板呈现，将更加吸引眼球……这些都是只有实际操作后才会发现的小细节。”宁波华茂国际贸易有限公司副总经理周红说。

针对这些问题，李晓幸想到了校企合作的办法：可以从浙江万里学院等宁波本地高校，寻找一批外语口语过硬的学生做定点培训，从而向企业输送掌握基本直播技巧的人才；另外，邀请宁波本地的留学生帮忙带货，也不失为一种双赢的良策。

“有一些留学生可能是美国、英国国籍，他们既了解本国的语言文化，也对中国有一定了解，可以让他们与宁波的外贸业务员做一对一的组合。我们也在考虑在宁波诺丁汉大学、宁波大学等高校，看是否有资源对接的可能。”

宁波市社科院经济研究所所长吴伟强总结道，广交会在网上举办，或将成为今后综合性展会向数字化转型的标志。特别是当5G得到推广之后，视频线上化将成为重要趋势。作为外贸大市的宁波，若是能在这方面脱颖而出，将有助于交出当好“重要窗口”模范生的高分答卷。

我们期待在宁波市政府、外贸企业、第三方服务商的通力合作下，“宁波制造”的品牌效益和走向世界“宁波故事”能率先通过数字展会深入人心，在疫情结束后带来更大的机遇。

12A茶座

财经主题沙龙，隔周举行，常设地点在和丰创意广场意庭楼12A楼。每次我们将精选一个大家关心的话题，邀请商界、学界代表及政府相关部门决策者或相关政策制定者，于轻松闲聊间，增进沟通，碰撞出思想的火花，助力我市“六争攻坚、三年攀高”。12A茶座将聚合甬商总会、全球甬商的影响力、社科院对学界的凝聚力、东南商报的媒体传播影响力，强强联合，聚合产生裂变，打造宁波最具影响力的财经主题沙龙。