

编者按

受疫情影响,各行业都受到了不小的冲击。外贸行业尤甚。这段非常时期,对宁波的文化外贸企业来说,稳住订单是当务之急。

都说宁波企业有活力,充满韧性。当前背景下,不少企业视疫情为转型升级的催化剂,有的则在危机中寻求到了新商机,他们都有哪些好的经验做法?本报今起推出《谋变:宁波文化企业出实招》特别栏目,共同关注新变局之下的宁波文化企业转型升级。

业务经理变身主播 宁波文化外贸企业主动“创订单” 这场直播带货 惊艳了国外客商



两位主播在直播中。 通讯员供图

首个“涉外商标专用权保险” 在宁波落地

近日,全国首个“涉外商标专用权保险”落地宁波鄞州。该保单由中国平安财产保险股份有限公司宁波分公司承保,宁波某科技公司为其商标品牌投保。若日后该公司商标品牌被侵权,最高可获赔保险金额近7.8万元。

2018年6月22日,我市在全国率先推出商标专用权保险。目前,我市实施的商标专用权保险主要包括商标侵权损失补偿保险和商标申请费用损失补偿保险。

此次企业参保的是商标申请费用损失补偿保险。因此,企业通过投保商标专用权保险,可以有效地把注册费用的损失转嫁至保险公司,一旦注册未成功,保险公司将对由此产生的代理费、官费等予以75%的赔偿。 记者 徐文燕

浦发银行宁波分行 为供应链产业再添“新动能”

近日,浦发银行宁波分行成功落地首笔“金网络在线供应链保理业务”。此项业务的成功办理,标志着该行在推进“1+N”在线供应链业务发展上取得新突破,服务供应链产业迈上新台阶。

精诚沟通促合作

“Z公司经营模式以供应链项目为主,国内国际代理采购为辅,以及配套传统贸易。公司上游供应商众多并分布全国各地,付款方式以银行承兑汇票和信用证为主。”据浦发银行宁波分行营销管理部相关负责人介绍,在了解企业的有关需求后,该行充分结合上级行相关政策,灵活运用,结合Z公司以银行承兑汇票和信用证为主的付款模式及其上游供应商数量众多并分布全国各地的特点,积极向Z公司(核心企业)推荐依托金网络某平台的“1+N”在线供应链保理业务。经过该行的协同合作,“打包”一揽子金融服务,成功为核心企业上游供应商发放1000万元保理融资。

银企合作拓新域

“金网络在线供应链保理业务”以核心企业在某平台向其供应商开立无条件电子付款凭证的形式确认应付账款,能有效解决核心企业和上下游客户需求。

浦发银行宁波分行供应商提供保理融资服务,拓宽了银企合作的新领域,在增大信贷投放的基础上,提升服务民营企业尤其是小微企业的金融服务质效。

金融为美好生活创造价值。下一阶段,浦发银行宁波分行将进一步加大在线供应链金融业务的推进力度,将供应链金融应用到场景化金融服务、精细化业务供应中去,充分发挥供应链金融为广大企业客户提供专业、优质、高效金融服务的功能。 王巧艳



谋变 宁波文化企业出实招

一边用手“比着心”,一边用英语流利地介绍着自家的教学用具……在全球客商和网友面前,宁波华茂国际贸易有限公司业务经理郦丹学着“网红主播”的样子,在云端“带货”。“cool”“nice”“good”一条条英文赞美之辞“弹幕”滚滚而来,直播间人气满满。

员工当主播“出海”直播带货

4月9日上午,一场面向海外客商的专场直播,在宁波华茂集团产品展厅进行,通过在海外直播平台上为企业直营产品带货。这是华茂尝试着“直播出海”的一次尝试。“这是全球疫情下外贸企业危中寻机、从等订单到创订单的一场主动求变。”公司总经理顾蔚军说道。

受全球疫情影响,外贸行业遭遇了一场前所未有的“倒春寒”。主营大宗商品贸易及教学仪器等产品,业务范围覆盖全球的宁波华茂国

际贸易有限公司,同宁波大大小小的外贸企业一样,之前为复工发愁,现在为出口焦虑。

顾蔚军说,首先,疫情导致航班、海运等国际物流受阻,原本进展顺利的项目都被搁置下来,后续订单也会减少;更为棘手的是,原本春季广交会等国内外“面对面”展会,或延期或取消,大大影响了产品的推广工作。

顾蔚军透露:“目前,公司陆续出现了客户订单延

期、取消、压库等情况,今年第一季度销售额减少了约15%。”

为应对“后疫情时代”的生存发展挑战,该公司将旗下自营的出口教学仪器设备“搬”上“云端”,并用英语卖力直播“吆喝”,走上了从等订单到创订单的积极自救之路。

“当下背景,‘直播出海’一方面有助于开创订单、拓展市场,另一方面也利于累积需求,维系新老客户关系。”女主播郦丹说。

外国客商评价“直播中下单新鲜”

直播现场,环形补光灯打亮,桌面铺满各式教学仪器产品,身穿白大褂的“主播”将手放置于其中的“辉光球”上,一条条粉色的弧光在电场作用下向触摸处集中,呈现出的炫酷景象,让另一头的外商大呼“amazing”“unbelievable”“nice”“good”,一条条英文赞美之辞从屏幕上飘过。

担任“跨界主播”的进出

口部业务员谢丰告诉记者:“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’。”

阿联酋的客商sreejith说,他早就就在手机屏幕前等待直播开始。“直播可以面对面展示产品性能、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。”sreejith说道。

来自英国的客商木迪也对“云下单”的直播形式表现出了浓厚兴趣:“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。”

记者 施代伟
通讯员 李佳赞