元宇宙、直播带货、新媒体营销……

宁波外贸企业借广交会修炼“十八般武艺”

“今年的线上广交会，我们准备了两场直播，推出冰淇淋机、婴儿输食机等‘明星产品’。老客户对此很感兴趣，给我们带来2万美元的意向订单！”10月19日，宁波甬泰平进出口有限公司的工作人员分享了他们的“捷报”。

10月15日，第132届中国进出口商品交易会（简称“广交会”）在线上开幕，宁波交易团共有1388家企业参与，在1796个线上展位上传逾20万件样品，千方百计在疫情期间拓展市场。

记者了解到，不少参展甬企是经验丰富的“老广交”。自2020年广交会搬上“云端”以来，他们不断提升从幕后走向台前的能力，锻炼直播带货、新媒体营销、信息技术等“十八般武艺”，通过线上渠道吸引流量，向外商秀出“真功夫”。

灏钻科技在线上广交会期间的直播。 受访者供图

中基惠通元宇宙虚拟展馆。 记者 严瑾 摄

1 “元宇宙+外贸”照进现实

你置身于一个充满科技感的展厅，在门口的鲸鱼雕像和喷泉前驻足。奔跑几步后，有位金发碧眼的外商向你招手。她看到你的样品正720度无死角地“放置”在3D展厅，非常逼真，坐下和你交谈，邀你戴上VR眼镜一起在“云端”露营……

这番沉浸式的画面，并非出自热门网游，而是宁波知名外综服务平台——中基惠通为上万家中小企业打造的“MetaBigBuyer”元宇宙虚拟展馆。它由公司基于主流3D引擎技术自主搭建，欢迎外贸人在馆内自行布展洽谈，营造同线下广交会别无二致的参展体验。

“我们把‘元宇宙’展馆的链接放在线上广交会主页，获得60多条询盘，刚刚还有位‘老外’询问怎么注册，平台客户都觉得很新奇。”这几天，中基惠通视觉总监沈露明“忙并快乐着”，一边紧锣密鼓地做技术保障，一边为后台留言答疑解惑。

沈露明告诉记者，疫情以来，不少中国外贸企业与外商的线上沟通，仍受制于产品平面化、实时交互难等痛点。中基惠通希望突破时空限制，打造永不落幕的虚拟化数字展厅，未来还将增设“捏脸”系统、VR游戏专区等趣味元素。

2 “老外贸”秒变营销达人

对广大宁波外贸人来说，线上广交会不仅是展示形象的窗口，还是倒逼传统企业掌握“数字化生存”技能的契机。

宁波开利控股集团股份有限公司专注刀片研发制造近40年，获评国家级专精特新“小巨人”企业。公司市场总监王晓波告诉记者，历经数届线上广交会的“洗礼”，公司已对外贸B2B直播轻车熟路，正在对宣传推广提出进阶要求。“以前我们参加线下广交会，都是坐在摊位前，被动地等待客商驻足。现在，我们必须主动出击，用一系列‘组合拳’向海外‘讲故事’。海外电商规模增长非常快，我们也要跟上步伐，把新媒体营销做起来，让更多买家看到我们。”

为此，开利控股的小伙伴们在直播间强调，公司不仅能生产手动剃须刀、电动脱毛刀等产品，还是一家创新定制化服务商，能把客户的“金点子”落地为“含金量”十足的新品。公司还在Twitter、LinkedIn、TikTok等海外社交媒体平台发布宣传视频，不断扩大影响力。

无独有偶，智能健康饮品设备制造商——宁波灏钻科技有限公司也借线上广交会直播引流，短短4天已吸引5位客户签下样品订单。为了提升转化率，公司特意把LOGO和线上商城二维码贴到直播画面，方便外商了解详情。

“我们提前搭建了广交会直播场景，还特意根据美国市场的当地时间安排直播。功夫不负有心人，今年线上广交会的客商比往年更精准，网络的稳定性也加强了，收获样品订单让我们深感惊喜！”灏钻科技品牌部经理陈德欢说。

陈德欢介绍，公司近年来进军“双循环”，面向国内市场推出一款轻便而实用的新品，号称“年轻人的第一台净饮机”，荣获“2022iF产品设计奖”。通过线上广交会，公司成功让这款产品“走出国门”，期待宁波制造的优质产品打开更大市场。

记者 严瑾 通讯员 商舞

■宁波银行专栏

宁波银行：聚焦主责主业，更好服务实体经济

近日，宁波银行镇海支行邀请区域内40位进出口企业管理人员，与总行金融市场等领域的专家共聚一堂，探讨企业的发展机会和投资策略，展望未来市场走势。

投资策略会正成为宁波银行常态化工作。面对复杂变化的外部形势，宁波银行想企业之所想，急企业之所急，想方设法将对金融市场的专业分析和研判，更广泛地分享给企业，用专业为企业创造价值。

这正是宁波银行聚焦主责主业，坚持金融为民，更好服务实体经济的体现。

宁波银行坚持服务实体经济，着力做好综合服务。宁波银行始终以客户为中心，深耕区域市场，聚焦进出口、制造业等实体经济客群的差异化金融服务需求，加大普惠贷款投放力度，同时助力经济新旧动能转化，实施科技企业、专精特新企业专项金融服务方案，为经济转型升级发展添薪蓄能。

宁波银行坚持金融科技赋能，努力实现银企双赢。宁波银行以金融科技提升金融服务质效，用“开放的银行”为企业系统化、数字化、智能化转型提供更加便捷高效的服务，推出了财资大管家、外汇金管家、票据好管家、政务新管家、投行智管家五大服务，受到广大客户欢迎。

宁波银行坚持守牢风险底线，保持稳健可持续发展。宁波银行坚持“控制风险就是减少成本”的风险理念，围绕客户全生命周期的经营逻辑，不断推进风险管理智能化、数据化，风险管理能力持续增强。自2007年上市以来，宁波银行不良贷款率一直都在1%以下，2022年6月末不良贷款率为0.77%。

今年以来，在各级政府和金融管理部门指导下，宁波银行持续加大对实体经济的支持力度，多措并举，助力经济稳增长。

在信贷投放上，宁波银行信贷总量保持平稳增长，普惠小微贷款增长更快，同时进一步降低企业融资成本。

在助企纾困上，宁波银行大力落实稳增长措施，对受疫情影响、符合条件的企业，做到延期还本付息，主动开展无还本续贷服务，同时做好薪资保投放服务。

在重点领域支持上，宁波银行加强普惠小微企业支持力度，推动小微企业金融服务增量扩面；推进进出口企业汇率管理，为客户定制汇率避险方案；做好专精特新客户金融服务，满足专精特新企业不同发展阶段的融资需求，提供全生命周期金融服务。

宁波银行将始终把服务实体经济放在首要位置，服务人民对美好生活的向往，服务高质量发展。

周雁

宁波银行