

生意“云”上谈 订单“仓”中发 出海“代参展” 疫情下,看义乌市场如何蓄势发力



全媒体记者 吴峰宇 实习生 何奕诺 文/摄

疫情之下,外商不便来,企业出不去,订单碎片化,国际贸易发生深刻变革等一系列问题,我们怎么办?我们该如何化解?连日来,记者走访市场时发现,针对上述问题,义乌依托 Chinagoods 平台的数字化场景,上线中文版、英文版、阿拉伯语版、西班牙语版等网站,把国际商贸城7.5万个摊位搬上“云端”,借助140个海外仓和15个“带你到中国”展厅(海外),“代参展”“云采洽”等新模式、新业态,为市场主体扩展新渠道。

值得一提的是,5月30日以来,Chinagoods平台连续举办三场线上采洽会,面向东南亚6亿人口市场,构建高精度、宽纵深、无边界的“云采洽”,为贸易数字化提供了无限可能和延展空间,不仅让外商目睹“线上外贸”释放的巨大潜力,也让义乌市场经营户看到了拥抱数字化和卖全球的可能。

据统计,三场“云采洽”意向成交额1600万元,吸引了50万人次在线观看。



市场商户通过直播方式推介商品。



义乌—马来西亚云采洽现场。



经营户张瑶瑶和马来西亚采购商Enson视频洽谈。



美宁电器负责人柴荣辉与国外客商视频对接。

生意“云”上谈

一部手机,一查商品详情介绍,在义乌做箱包生意的张瑶瑶不会想到,自己会成为主播,与千里之外的采购商见屏如面。

逛市场、看样品、谈生意,一切都在手机屏幕的方寸之间完成,这种突破了原有的时空界限的新模式,一度让她心里没底:隔着屏幕谈生意,真的行吗?

7月29日,往日人声鼎沸的义乌国际商贸城二区变得静悄悄,但 Chinagoods 平台主办的马来西亚云采洽却别有一番热闹天地。“商户张瑶瑶请准备,采购商 Enson 视频接入。接下来,交给你们洽谈。”商城集团大数据公司的主持人翟广哲告知双方做好准备。

见屏如面,双方“云端”相见简单问候,直奔主题。“我主要做零售批发,在马来西亚有20多家店铺,虾皮、lazada也开有网店,主要销售的产品有饰品、化妆品、家居用品等。”Yik Hin Jewellery Industry Sdn Bhd公司负责人 Enson 简单介绍了企业情况,并告知了采购需求,12月马来西亚学生放寒假,会有书包的采购需求,考虑到生产运输周期,现在下单刚刚好,请开始介绍。

“Hello,我现在对店铺里的箱包进行介绍,有感兴趣的款式可直接提问。”张瑶瑶从容淡定介绍,调转手机镜头,你看到的这四排书包,全都是2022年的新品,材质上进行了升级,图案可定制,还有多功能拉杆箱式的书包……

“张小姐,可以背又可以拉着走的书包,能否介绍下尺寸多大、轮子有几个、价格是多少?”Enson看到所需的书包马上发问。“这款书包大小可定制,轮子有6个,左

右各3个,也可以根据需要减少轮子数量,价格批发价为25元至30元,大货的生产周期1—2个月。”张瑶瑶详细地解答 Enson 的问题。“好的,感谢你精彩的介绍,我们视频结束加下 WeChat(国际版微信),方便后续的沟通洽谈。”Enson说。

30分钟的视频看样,不足以让 Enson 当场下单,但张瑶瑶觉得后续肯定有订单。“这是我第一次涉水直播营销,Enson对产品感兴趣时,能立刻在店铺拿产品给他看,并在‘云端’回复真实全面的产品信息,进一步提高信任度。”张瑶瑶说,“云洽谈”打破了空间和时间限制,商贸交流不再局限于一个小小的摊位,透过镜头,可以与马来西亚各地的客商进行洽谈。

疫情反复,全球的线下采洽都受到了不小的冲击,外贸转型线上是趋势,更是机会。义乌中国小商品城大数据有限公司营销策划部经理何松林介绍,为了给义乌国际商贸城经营户拓宽采购资源,输送更精准的商机,义乌中国小商品城大数据有限公司联合商城国际、“带你到中国”马来西亚展厅举行了一场为期三天的“云端”采洽会,共收集到10家采购商超5个货柜的采购需求,分别涉及箱包、玩具、拖鞋、户外用品等。

据悉,针对以上采购商所需品类有超100家商户参与报名,经筛选,由20家优质供应商参与“一对一”视频采洽,活动期间共开展在线交流40场,洽谈时长240分钟,成交订单256万,意向订单金额超900万元。

海外仓助力“义乌造”畅销

“我所在的位置是商城集团‘带你到中国’马来西亚贸易服务中心(展厅),里面的

2000多种商品都来自义乌,入驻的商户有1500家,算是一个缩小版的国际商贸城。”7月29日,“带你到中国”马来西亚展厅负责人 Cynenia Lee 通过视频连线的方式,为屏幕前的市场经营户推介。

据介绍,“带你到中国”马来西亚展厅,坐落于马来西亚最大港口城市巴生市的巨盟商品批发城,面积约500平方米,具备产品展示、商务会谈等功能,是浙江制造及义乌商品展示的平台。值得一提的是,巨盟商品批发城借鉴义乌市场模式和经验,短短十余年一跃成为东南亚规模最大、设施最完善的一站式商品批发城。

实际上,这两年国际贸易发生深刻变革,海外展厅、海外仓等新业态新模式快速发展,两者突破了时空限制,相当于将义乌市场前移至海外,解决疫情下境外采购商无法来义采购,线上展示实物体验感不够的痛点。

“我们深耕东南亚市场十余年,是当地1000多家大型超市的核心供应商。海外仓是一种新的贸易业态,在国际循环中发挥了支点作用。”浙江多满贸易有限公司总经理许若颖说,海外仓使原来的单个邮包空运转为大宗海运,进一步降低单个商品物流成本。同时提高配送时效,原来的单个邮包空运,包裹送到终端买家的手里需要7—15天,从海外仓发货最快2天到消费者手中。

据了解,疫情前菲律宾大型连锁超市“167”,每年分两次来义采购,下单金额超1亿元。疫情后,借助商城集团建的菲律宾海外仓,“167”采购份额不降反增,在缩小版的“义乌市场”,每月采购10个货柜的量,海外仓在稳定供应链畅通方面发挥的作用愈发明显。

据商城集团相关负责人介绍,今年将进一步深化“带你到中国”展厅商务功能发挥,依托 Chinagoods 平台业务融合,基于海外展厅及海外仓体系布局,积极推进云端选品、海外仓控货和金融服务等全链路贸易流程探索,实现让全球贸易“更简单”的使命。

国内外参展助企扬帆

今年以来,国内外一些知名展会陆续恢复线下举办,国际采购需求旺盛,参展商急需开拓海外市场。在疫情防控背景下,人员国际流动受限,国内供应商参加境外展多有不便。为此,义乌也在努力推广“代参展”模式。根据市商务局此前公布的《2022年义乌市境外展会支持目录》,179个境外展会中,近一半支持“代参展”。

“代参展”模式是指企业无须到达展会现场,由企业的委托方代替企业去参加展会的服务,是帮助中小企业解决出国参展困难而提出的一种解决方案。义乌市广裘进出口有限公司负责人吕志飞“吃了一回螃蟹”。

这次参加美国拉斯维加斯国际服装及面料展,义乌共有18家企业参展,设有25个展位,其中有17家企业以“代参展”模式参加,实现“线下产品展示+线上实时洽谈”高效对接。“这个展会参加了很多年,今年第一次通过‘代参展’的模式参加。”吕志飞说,首次以新模式参展,一开始心里没有底,也顾虑过这种方式是否可行。没想到几天下来,参展效果远超预期。

据统计,参展企业中,有80%以上的参展企业对展会效果表示满意,其中有12家参展商通过“代参展”模式结识了10人以上的采购商,有15家企业获得意向订单,意向成交额50万美元及以上的有3家。

“‘代参展’模式是当前疫情防控背景下,能够让参展商和采购商面对面沟通的方式之一,有效解决了国内供应商‘客商进不来、企业出不去、样品摸不着’的困境。”市商务局工作人员介绍。其实,我市不光鼓励企业“代参展”,还大力支持组团参加国内的重大展会。

今年3月,义乌印发《关于促进市场高质量发展的若干意见》(以下简称《意见》),围绕市场及电商、会展、物流、口岸等市场相关领域,出台了14条“硬核”举措。其中第六条规定,由政府部门、行业商协会、展览机构组织我市企业参加市外境内展览项目,组团企业10家以上的,按参展企业实际缴纳展位费的50%予以奖励。单个企业参加同一届展览项目奖励金额最高不超过3万元,单个参展企业年度奖励不超过2次。

“我们10家企业外出参展,不仅收获了订单,还享受了补贴。”7月30日,义乌市缘源圆宠物用品有限公司负责人何新福高兴地说,今年3月第8届 CPF 国际宠博会在广州琶洲保利世茂博览馆举办,展会规模13万平方米,超过1200家参展商,吸引全国各地客商1.5万人次。在浙江省宠物用品行业协会组织下,义乌宠物用品行业共有10家企业参展。

根据《意见》第六条规定,宠物行业组团参展可获得奖励,在市场发展委的帮助下,提交了会展业专项资金申请材料,经过认真审核,最终10家企业获得了18万元的奖励。

“作为政府重点培育的新兴行业,义乌宠物用品发展潜力巨大,是名副其实的朝阳产业。”何新福说,义乌宠物用品年销售额预计达20亿元,约占全国宠物用品出口总量的10%,将继续创新发展巩固优势,引领着国内宠物用品高质量发展。

义乌企业上榜 浙江省外贸综合服务示范企业

全媒体记者 龚艳

本报讯 经企业申报,市、县(市、区)商务部门初审推荐,省商务厅、杭州海关、宁波海关、省税务局、省外汇管理局、省金融监管局等相关部门联合评审并公示,认定2022年浙江省外贸综合服务示范企业49家、成长型企业11家、试点企业13家。义乌有9家企业上榜,其中义乌一达通企业服务有限公司等8家为示范企业,浙江众拓供应链管理有限公司为新增试点企业。

近年来,我市高度重视并积极培育外

贸综合服务、市场采购、跨境电商、海外仓等外贸新业态的发展。义乌外贸综合服务企业为国内中小企业或个体商户提供物流、仓储、通关、信保、融资、收汇、退税等服务,成为促进义乌出口贸易发展的重要力量。2021年全年外贸综合服务代理出口超5.7万票,出口额近54亿元,累计代理退税金额1.95亿元,服务小微企业超3400家。

接下来,市商务局将继续通过迭代更新配套,支持政策扶持外贸综合服务企业更好发展,推动企业对外贸服务发展模式做更多有益探索。

全媒体记者 吴峰宇 实习生 何奕诺

本报讯 据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为101.19点,出口交易价格指数和场内直接交易价格指数环比分别上涨1.47点和0.15点,场内订单交易价格指数和网上交易价格指数环比分别下跌0.23点和0.14点。

上周市场整体运行较为平稳,场内客流有所增长。为期三天的义乌多元百货展暨杯壶·餐具用品主题展落下帷幕,吸引采购商42920人次,实现成交额6.58亿元,有

效满足了客商一站式采购的需求。近期国内疫情趋于平稳,采购商积极为下半年的婚庆高峰期做准备,内贸占比较高的喜庆用品销量较去年同期有所增长。随着高温的持续,太阳能收音机、太阳能音箱等太阳能类产品颇受采购商青睐,销量居前。

此外,受高温影响,薄款袜、短袜、船袜等夏季袜收尾阶段继续后延,目前仍有不少客商进行小批量多批次下单,部分商户已开始上新秋款棉袜。俄乌冲突和欧盟对俄罗斯实施的制裁,导致欧洲能源价格急剧上涨,汽油、电力价格持续上涨,加之近

期欧元大幅贬值,市场对欧出口成交量明显回落。

15大类价格指数11涨4跌,箱包类、钟表眼镜类、五金及电料类、电子电器类、首饰类、鞋类、体育娱乐用品类、辅料和包装类、玩具类、护理及美容用品类和文化办公用品类11个大类出现上涨,最大涨幅为1.9点。服装服饰类、工艺品类、针·纺织品类和日用品类4个大类出现下跌,最大跌幅为0.82点。在97个二级类别中,上涨比例为37%,下跌比例为26%,持平比例为37%。