学直播又学布展,记者体验"云"上广交会-

触摸浙江外贸新风向

拜喆喆 通讯员 张晓雯

在"中国第一展"广交会上逛展、"听风",是每一个外 贸人的必修课。4月15日至24日,第131届广交会在线 上举行。作为中国外贸的晴雨表、风向标,在疫情多点散 发、海运成本高企、区域局势变幻的当下,来自广交会上

受疫情影响,今年,我们与期待已久的广交会只能 云上相约,原本准备打开网站云逛展,可我们还是不甘 展商。本届广交会,浙江省共5333家企业参展、展位 11791个,占全国出口展展位总数的19.7%,居全国前 列。我们找到了3位来自浙江外贸企业的一线业务员, 跟着他们学直播、学布展、学电焊,亲历他们作为广交会 "主人"的一天,触摸浙江外贸的新风向。

"老外贸"跨界当主播

"不是在见客户,就是在工厂。"一大早,我们和浙江 省土产畜产进出口集团有限公司的外贸业务员冯一涛-同,驱车前往公司在杭州的雨鞋工厂。这是他跟了半年 多的订单最后一批交货的日子。"这批日本订单谈下来不 容易,接下来我想牢牢盯住。'

冯一涛所在的团队负责开拓公司雨鞋品类的海外 市场,然而这两年每到广交会期间,他就有了第二重身

提前一周,冯一涛就准备好了上播的产品,开始在镜 头前试讲。等我们陪客户检查完最后一批样品,交待好 集装箱上货时间,距离开播时间只有一小时了。

"Of course we have the ordinary one, but believe me, you will need this one, special for special."(我们当然提供通用的产品,但是,你一定会 需要这款最特别的。)按照冯一涛安排好的顺序,我们把今 天的商品递给他。盯着镜头,他捧起一只轻便的出口日本 的潜水鞋折了折。每件产品他都会介绍重量、材质等基本 信息,也会时不时抛出一个有趣的"段子"吸引客户注意。 身边的工作人员小声告诉我们:"一涛是土畜的金牌主播 之一。"幽默而不失专业的展示风格、抑扬顿挫的语调语 气、循序渐进的产品展示逻辑,金牌当之无愧。

两年前,土畜集团第一次尝试线上广交会,冯一涛回忆 起来,那时的自己实在稚嫩:"我看主播带货都是音量大、语 速快、表情丰富,引导大家下单,就把这种风格全搬来用在 了广交会上。"第一场线上展示后,相熟的老客户私信他: 一涛,你展现得不够沉稳,会让客户觉得产品也不可靠。"

如今,我们看着坐在镜头前的冯一涛,一下子就代人 了线下客户的身份,"展会主播的责任是让客户认识商 品,而非一味追求零售带货中的感染力。"这是冯一涛教 会我们的。

"像我这样的跨界新主播,集团里有30多位。"冯一

"你上过直播相关的课程吗?"我们很好奇这些主播 们的成长路径。原来,前两届线上广交会前,土畜集团都 会聘请直播公司为业务员培训。"今年,培训变成了职业 技能大赛,专门放在广交会前,比赛项目就有直播。"冯一 涛说。"在上级单位省国贸集团的统一组织下,我们这两 年已经完成了业务员转线上的培训,如今需要的是精益 求精。"土畜集团总经理杨跃胜介绍,集团之所以让业务 员上直播一线,是因为他们最了解客户需求和产品调性。 也最满足线上展"足不出户卖全球"的定位。

冯一涛从老外贸业务员到新展会主播的切换,恰好印 证着土畜集团作为一个"老外贸",打响品牌、积极拥抱变 化的这三年。本届广交会上,浙江省共有品牌展位3109 个,占全省展位总数的两成多。"对拥有稳定客源的老牌外 贸企业而言,广交会是一个练兵场。"浙江土畜集团董事长 张斌表示,广交会是让新业务员快速熟悉业务、大量对接 客户的黄金期。我们在冯一涛的聊天记录里看到,盛会已 经变成他和老合作商相聚的好机会,温故即可得新单。

另一面,对于那些广交会新企业而言,线上展会后台 出现的每一张名片,都是一段新机遇的起点。



广交会虚拟展厅 来源:广交会官网

新技术为新人"撑腰"

还没见到浙江创新激光设备有限公司 业务员叶芳,我们就在微信里收到了她发来 的一串参展文件。"想学习广交会布展,就从 这里开始吧。"叶芳说。

翻看她分享的主办方参展指引,我们发 现,首次参展线上广交会,对于展会新人而 言,竟一点都不难——如何上传展品、搭建 线上直播间,每一步,手册里都有详细说明。

开播了。这一场,这家广交会新人带来 的是公司拳头产品"手持式光纤激光焊接 机"。机器通过包裹好的光纤连着一把焊接 枪,我们好奇地凑上前,很轻松就拿了起 来。"只有一公斤重。"叶芳接过去,教我们焊 接两片钢片——只要对齐接缝,按下焊接 枪,一条连接线需要按动3到4次,这是最 简单的点焊手法。"这款产品让'菜鸟'也能 焊接,工厂的高级技工成本就省下了。"

整齐的工作台,机械臂伸展其上;两台 型号的焊接设备间 摆着正在焊接的钢 材……叶芳把直播场地直接搬到生产车间, "这样国外的客商就能更直观地了解我们的 生产工艺和技术水平。"

创新激光国际贸易部总监陈寒阳介绍, 公司首创的这款产品填补了激光设备行业 手持式焊接的空白,去年手持焊的国内销售 额就达到了4000万元,机器人款更是达 6000万元。了解到国外广阔的需求空间, 公司决定报名广交会,以盛会为起点抢抓国 际蓝海。"用激光焊接取代传统焊接是工业 4.0的必然趋势。"陈寒阳说,相较于传统工 艺,激光焊接不仅效率提高了3至5倍,也 更加安全,"操作者不再需要戴着工地常见 的那种电焊面罩。

我们看见,广交会后台有一条消息弹 窗。消息来自两天前对接的保加利亚采购 商,当时,叶芳和对方一聊就是70多分钟, "相对于价格,海外客户更关心技术水平。" 今天,叶芳准备同意客户严苛的订单交付时 间。我们就差伸手阻止她点发送键了! 在 疫情尚未平息、海运尚未完全恢复的当下, 这样的保证会不会太冒险?

然而细聊后才发现,这样的保证背后, 是高新技术企业对于供应链的信心。"上游 供货稳定,国家也一直在支持高新技术产 业。再加上我们并非劳动密集型企业,在物 流中感染疫情的可能性也不大。"叶芳分析。

逆势下投入创新,坚定地通过创新应对 风险,这是一众高新技术企业的底气。"就拿 亚洲市场来说,韩国采购商采购高新技术产 品往往能得到当地政府的补贴。在这一轮 疫情中,我们也感受到了政府稳定供应链的 决心。"叶芳告诉我们。

高新技术企业正在成为浙江外贸的优 势增长点。根据杭州海关统计,今年一季 度,我省高新技术产品出口额达960.8亿 元,同比增长达70.1%。

"这些年,高新技术产业是广交会最热 门的品类之一。"这天下播,叶芳在微信朋友 圈发了一张手持电焊的工作照,一位"老广 交人"在评论区如是说。本届广交会,浙江 省交易团在专业化板块推荐了1011家国家 级高新技术企业。"企业要练好内功,加大研 发和创新投入,才能提高出口产品的核心竞 争力。"4月20日广交会线上巡展暨外贸形 势座谈会上,省商务厅副厅长、浙江省交易 团团长陈志成这样鼓励企业。

抓住"双碳"风口赢市场

↑创新激光的新品:机器人自动光纤激光焊接机。受访者供图

←冯一涛正在线上展示。受访者供图

我们坐在了家得乐的直播电脑 监控画面前。"帮我盯着有没有客户 提问啊!"浙江家得乐科技有限公司 外贸业务员许磊交待,"预告一下,等 会你可能会看到点赞刷屏的画面。"

今年的广交会有一个热门词-"低碳"。广交会新闻发言人、中国对 外贸易中心副主任徐兵介绍,本届广 交会企业上传展品超290万件,其中绿 色低碳展品超48万件,比例创造了历 史新高。循着热词,我们找到了几乎每 场连线展示都坐拥上千点赞的家得乐, 跟随外贸业务员许磊亲历一天。

最近一段时间,许磊的日子忙碌 而规律:早上7时到9时,针对拉美 市场,线上展示公司的第二代空气能 热水器,中间陆续回答客户留言、整 理收到的线上名片,晚上8时到10 时再次直播,镜头对面是欧洲客户, 循环往复。

这次广交会,他和团队带来了空 气能变频热泵热水机和家用变频地 热机,这是公司推向高端市场的第二 代空气能产品。"希望能获得一个爆 单的效果。"许磊说。他向我们展示 了在后台收到的35张客户名片,其 中欧美客户居多。

在许磊给我们当广交会"导师" 的一天里,交待最多的就是"常和客 户沟通"。今年广交会该公司主推产 品的定调,就来自他与客户的交流。 "欧洲最近电价涨了不少,天然气价 格更是翻了一倍,客户对于节能性产 品的需求量陡增。"了解到海外市场

的变频产品需求,公司迅速做出了反 应。"变频产品可以在制热需求变化 的情况下,进行低功率、高能效的运 行,从而节能减排。而空气能热水器 不受光照限制,能够把空气中的低温 热量吸收进来,经过冷媒把热量传递 到水箱中加热水温。空气能热水器使 用1度电得到的热水量,普通电热水器 需要耗电4.2度。"这两段介绍,是许磊 每场直播都要重复的核心内容。

这天下播,许磊拨通了同行好友 的电话:"你们那边今年怎么样?"对 方是浙江嘉科新能源环保科技有限 公司业务员,嘉科是一家生产光伏电 池组件的国家高新技术企业。

针对海外部分区域用能比较紧 张的情况,该公司开发了一种带储能 功能的光伏微网发电系统。"这个系 统可以结合客户实时的用能需求,在 离(并)网情况下都能正常运行,实现 了绿色低碳环保的用能效果。"当我们 忍不住插话时,对方介绍了产品的技 术性能。"首场连线展示的时候,我们 点赞量突破了8000!"听到这个数字, 许磊为朋友开心的心情溢于言表。

在全球绿色低碳潮涌中,各关键 低碳技术领域如光伏、太阳能、风电、 空气能等新能源产业都发挥着重要 作用。从这些业务员期待的神情中, 我们能清晰地感受到,抓助"双碳"风 口,一批浙企正在快速赢取市场。据 浙江省商务厅统计,本届广交会,浙 江交易团新能源展位达70个,展位 数创历史新高。



广交会上的浙企专场对接会 本报记者 拜喆喆 摄

从严督查 规范管理 贴心服务

钱塘区下沙街道:七格检测智造园"稳"开新局

微企业园管理运营,重点支持创新 型、科技型、成长型、"专精特新"小 微企业优先入园,着力打造现代产 业集群,不断提升区域产业竞争 力。其中,七格检测智造园作为七 格社区集体经济项目,去年12月获 评"浙江省小微企业园",进一步加 速了园区转型升级。

该园区建成于2009年,现有9 幢独立标准厂房,初步形成以方圆 检测、计量科学研究院、山博自动 化、茂葳科技为引领的高端检测智 造产业集群。"由于建园时间较早, 园区整体的功能设施与建筑布局相 对落后,主体建筑也出现墙面脱落、 顶层渗水等问题。"王金良说。去年 起,在下沙街道的统筹下,七格社区 对园区厂房屋面、外立面及绿化等 硬件设施进行全方面提升改造。

"园区的改变随处可见,基础设 施提升了,停车位增多了,整体环境 焕然一新,企业发展也更加舒心!"

杭州茂葳科技有限公司董事长夏兆 建说,"接下来,我们还将继续扩大 用地范围,持续提升产能,力争今年 营收同比增长20%以上。"

在提升硬件设施的同时,七格 社区不忘强化服务"软"实力。以 园区环境提升改造为契机,七格社 区在园区内新建党建服务中心,搭 建集党员活动、党员服务与园区管 理服务于一体的服务平台,更加高 效规范地助企纾困,预计今年5月

规范管理还需从细节处入 手。"这几年,园区始终对企业安全 十分重视,这也让我们在此工作更 加安心。"浙江方圆检测集团电商 运营部负责人黄时炜说。今年一 季度,园区组织召开了3次关于安 全生产的会议,并定期向企业开展 消防演练和安全生产检查。

为了更加规范地保障园区安 全生产,七格社区还专门制定了

《园区安全责任制度》《园区安全生 产工作会议制度》等一系列园区安 全生产制度,并督促园区内企业严 格遵守。在保障发展的同时,七格 社区监察联络站还对园区改造工 程、租金收缴等重点环节持续进行 全流程监督,利用公开栏、"智廉下 沙"平台、监督一点通等载体,及 时、全面、规范公开园区相关信息, 保障群众全面参与集体经济监督。

"今后,街道纪工委及社区纪 委将深入推进清廉村居建设,强化 小微权力监督,继续为七格社区集 体经济'保驾护航',助力该园区打 造成为小微企业园转型升级示范 园区。"下沙街道纪工委主要负责 人说。

·资讯·

期增长20.4%。 多年来,下沙街道不断加强小

新冠肺炎疫情之下,在杭州市

钱塘区下沙街道七格检测智造园,

28家企业正平稳有序地运行着。

"截至目前,园区内企业并未出现

因疫情而停工的情况,总体势头稳

步前行。"七格检测智造园负责人

王金良说。重点监督出实效,企业

发展有成效。据统计,该园区今年

一季度营收超1.9亿元,较去年同