

消博会上的“买手新玩法”

一家苏州公司在文昌东郊直播采买糟粕醋

买手购物车

■ 海南日报全媒体记者 刘冀冀

4月13日,文昌东郊。椰林海岸线旁,一处白色直播间悄然设立。海风裹挟着咸味掠过镜头,展台上,海岛永芳近十款糟粕醋产品一字排开,橙红色的汤汁在阳光下泛着光泽——这里不是消博会主会场,却是展会采买从场内延伸到场外的新现场。

这场直播“操盘手”,是苏州苏俏农生态农业有限公司总经理刘新宁。当天上午,消博会刚刚开场,他的采买工作已经提前完成。

刘新宁领衔的苏州苏俏农生态农业

有限公司,早年间以经营阳澄湖大闸蟹等特色农产品起家。2018年,该公司便开始布局海南市场,与百果园旗下全资子公司海南王品果业开发有限公司、海南希源生态农业股份有限公司建立了深度合作关系,形成了海南热带瓜果从产地到餐桌的稳定供应链体系。

从去年起,该公司进一步将目光聚焦于海南本土特色产品,尤其是糟粕醋、文昌鸡、鹧鸪茶等具有鲜明地域文化辨识度的产品。经过系统调研,刘新宁发现,与云贵地区的酸汤相比,糟粕醋虽然目前在全国市场的知晓度相对较低,但其口味半酸半辣、层次丰富,更贴近大众消费者的味蕾偏好。更重要的是,市场处于待开发状态,前景十分广阔。

为何选择消博会?“消博会是国家

级展会,头部网红更有兴趣。”刘新宁坦言,当前直播电商已经衍生出多种形态,而展会直播正成为一个广泛而成熟的模式。

在前期的市场调研中,刘新宁更加坚定了自己的判断:糟粕醋在全国范围内尚未真正打开市场,产品认知度不高恰恰意味着增长空间大。而“海岛永芳”品牌本身拥有一定的电商运营基础,双方的合作属性高度契合。在此次消博会上,刘新宁计划通过“展会采购+电商直播”方式,完成500万元的采购与销售目标。

“这不仅商业上的合作,更是打开了双赢的局面。”海岛永芳糟粕醋创始人张寒冰对此深有感触。她表示,电商平台借助消博会的平台效应和展会时机,

能够高效筛选和采购优质产品。与此同时,消博会也为本地企业带来了大量头部主播资源和全国性曝光机会。

看好海南自贸港封关运作带来的新机遇,苏州苏俏农生态农业有限公司今年也计划在海南设立分公司。刘新宁透露,未来公司将不仅仅停留在农产品的采购层面,而是进一步挖掘“农产品+文化”领域的新消费潜力产品,将海南独特的地域文化与农业资源深度结合,打造更具辨识度和附加值的品牌矩阵。

从会场内到产地旁,从传统供应链到展会直播新业态,刘新宁和他的团队正借助消博会,撬动自贸港更广阔的机遇。展会的边界正在被重新定义,产地与市场、品牌与流量,正在这里加速融合。(本报文城4月13日电)



刘新宁(右一)在消博会上采买海南糟粕醋产品。海南日报全媒体记者 周俊延 摄

流动“汽车博物馆”巡游海口

40余台来自全球的经典汽车与超级跑车亮相

本报海口4月13日讯(海南日报全媒体记者曹马志)4月13日,第六届消博会传统经典车巡游活动拉开帷幕。本次巡游以“驭经典 鉴文化 悦消博”为主题,40余台来自全球的经典汽车与超级跑车组成流动的“汽车博物馆”,在椰风海韵的陪伴下,完成了一场穿越百年的

汽车文化巡礼。

参与巡游的车型中,从1914年福特Model T、1924年劳斯莱斯20HP,到1938年大众甲壳虫、1957年凯迪拉克埃尔多拉多敞篷轿跑,再到1997年法拉利F355 Spider,以及2026年BRABUS联名改装版smart精灵#1……时间跨度逾一个世纪,每一台车都是一部流动的工业史诗,每一道弧线都镌刻着设计美学与工程智慧的璀璨结晶。

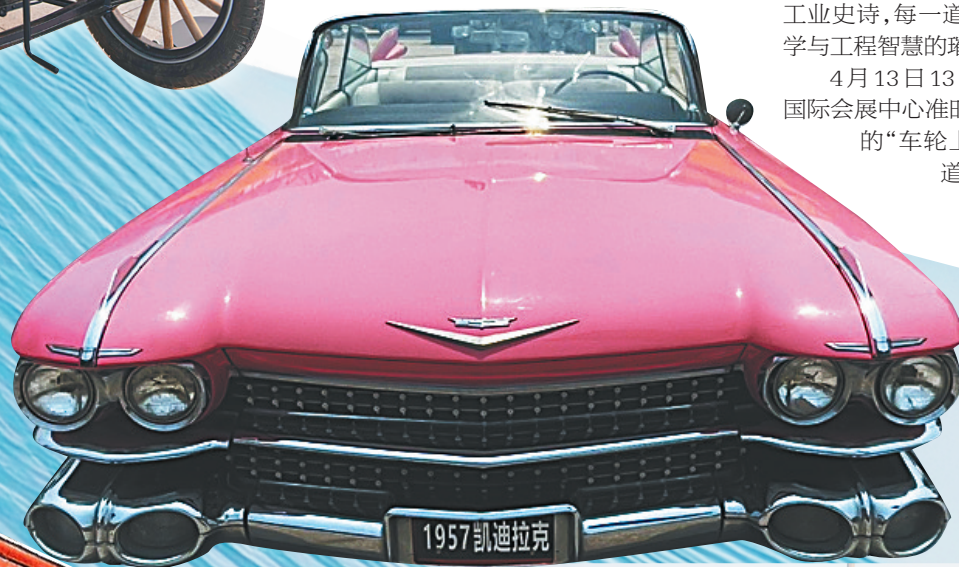
4月13日13时许,巡游车队自海南国际会展中心准时启程。这支跨越世纪的“车轮上的博物馆”沿滨海大道行驶,在长滨五路掉头后,驶入海南

环岛旅游公路,行至万绿园桥下再次折返,最终原路返回起点。全程30公里,车队以20-30公里/小时的速度行进,历时1小时30分钟。

据悉,参与巡游的部分车辆将于消博会期间面向公众开放,观众可零距离触摸百年工业记忆,亲身感受经典与未来交织的非凡魅力。传统经典车文化展在海南国际会展中心举行,观众可近距离欣赏包括1948年路虎Series I、1931年帕尔德833特制8缸豪华轿车、1966年林肯大陆(电影《蜘蛛侠2》同款)、1974年艾克斯凯里波Excalibur第二代超级性能车在内的多款经典名车。

本次活动由省商务厅联合海南国际经发局、省公安厅、海口市人民政府共同组织。

◀1914年福特Model T汽车。
海南日报全媒体记者 李天平 摄



◀1957年凯迪拉克埃尔多拉多敞篷轿跑。
海南日报全媒体记者 曹马志 摄

▼1948年路虎Series I汽车。
海南日报全媒体记者 李天平 摄



第六届消博会首设采购商服务中心

供需交易对接“零距离”

本报海口4月13日讯(海南日报全媒体记者曹马志)为参展企业与采购商提供全流程、全方位的供采对接服务,本届消博会首次搭建线上供采对接平台,并在会展中心登陆大厅设立线下采购商服务中心,通过线上匹配与线下洽谈的联动,打造更加高效、精准的供采对接体系。

4月13日下午,第六届消博会主会场参展人员过了安检口后,大部分参展商会直奔自家企业所在的展台。然而,有一部分分散在不同展馆的参展商却不约而同奔去同一个地方——消博会线下采购商服务中心。

“我们要去参加供需对接活动,消博会组委会官方办的,值得信赖!”郑州和善美生物科技有限公司参展商刘岚的企业展台在6号馆,下午一开馆,她绕道大老远直奔1号馆附近的登陆大厅。设在这里的采购商服务中心将举行大健康与银发经济供需对接专场活动。

“这个产品适合老年人吗,有啥效果?”刚坐下不久,来自海南省托老院的采购商李伟的座位和刘岚相距不远,看到企业带来的产品,李伟好奇之下,主动和刘岚交流起来。

“我拿一片,给您试用一下。”征得李伟同意后,刘岚将一小片眼贴缓缓贴在李伟的眼睛四周。“贴10分钟左右,就会逐渐起效。”刘岚介绍,该产品采用多种中草药提取物,贴敷于眼周穴位,有助于疏通经络,改善血液循环,缓解视觉疲劳。

“凉凉的,有些效果。”李伟说,由于供需对接会活动有限,刘岚主动邀请李伟和其同事到自家企业展台,那里有更多的产品,双方可以更充分的互动交流。

在采购商中,Avolta、中免、王府井、中出服、珠免等免税企业深度参会;淘天、京东、抖音、得物、唯品会等头部电商平台组织专业买手到会。

据了解,消博会期间,采购商服务中

心同期将在供需对接活动区域举办十余场供需对接活动,助力参会方快速捕捉商机;其中专场品类涵盖健康食品、科技消费、时尚生活与免税品、酒店文旅、低空经济、体育用品及户外用品、时尚服饰及配饰、瓷器、医疗器械及保健品等。

第六届消博会采购商服务中心负责人表示,采购商服务中心通过多元化的服务场景与线上线下联动机制,为参展企业与采购商提供全流程、全方位的供采对接服务。

多条公交线路接你逛消博

消博会期间(4月13日至18日),海口新开通7条公交专线,3条免费接驳线。

7条消博会公交专线(调配84辆公交车),分别由海南国际会展中心通往龙华总站、白沙门公园、海口东站(高铁站)、高铁秀英站、新埠岛、椰博公交场站、海南工商学院。

3条消博会公交免费接驳线(调配40辆公交车),通往会展中心周边的五源河体育馆、居民小区和相关单位开放停车场。

消博会期间,所有持消博会证件及参与保障的志愿者均可免费乘坐全市常规公交线路(不含微公交线路),且不限乘车次数。(整理/刁霁鸿)

消博小贴士