

消博会购物车里看新动向

■ 海南日报全媒体记者 曹马志

消博会,参展商的购物车里装的是啥?是订单,也是消费新动向!

“头一天,就签了两个大单!”4月14日上午,刚在四号馆全球特色消费展区接待完一批客商,保加利亚国家馆馆长陈慧迫不及待地向海南日报全媒体记者分享这份“开门红”捷报。

找商机、谈合作、促成交,第六届消博会现场“涌入”全球消费精品,国内头部电商平台扎堆采购,看中的不仅是消博会平台集聚的商机,更是作为“十五五”开局之年我国重大展会的“首展”、海南自贸港全岛封关运作后的“首秀”所引领的消费新动向。

“真没想到,能在这里碰到这款玫瑰水,来得太值了!”当天上午,来自山东的参展商李文玲抽空逛消博会四号馆,碰巧看到保加利亚国家馆,原本打算只“走马观花”观展,但是试用了柏芙诗(Bio Fresh)玫瑰水后,那种宛若自然玫瑰的芬芳,让她瞬间被“种草”,果断下单。

购物车产品+1背后,是火热的消费氛围。自从保加利亚国家馆开馆后,陈慧忙得脚不沾地。让她没想到的是,在消博会上,保加利亚的优质产品如此受欢迎。

作为保加利亚国家馆主理人,陈慧经历了“买手”的升级。从去年的单独参展,到今年“抱团”参展,并且首次牵头组建保加利亚国家馆,通过消博会亮相推介,依托常态化的外贸形式,跨境优选更多保加利亚企业的好产品,加快走向中国大市场。

“一家知名国企计划签约,通过我们引进中东欧的好产品,逐步推向旗下的全国零售渠道。”陈慧还透露,除了新的大客户外,原来有一家小批量合作的客户现场考察国家馆后,决定清单化、规模化下单。

四号馆俨然是一个微缩的“地球村”。加拿大冰酒、爱尔兰威士忌、瑞士腕表、捷克水晶和冰川水、德国保健品、法国葡萄酒、乌拉圭肉类、俄罗斯琥珀……国际精品争相登场的背后,是全球企业期待通过消博会这把“金钥匙”,打开通往中国内地14亿人口的超大规模消费市场大门。

消博会为全球优质消费品进入中国市场

消博会聚焦展播联动,开设了多个跨境直播间,联合主流电商平台与网红主播开展全天候直播带货,让海内外消费者便捷选购优质商品。

①②③ 4月14日,消博会现场,不同平台的网络主播在直播带货。

本版图片除署名外均由海南日报全媒体记者 王程龙 摄



打开了快捷通道的同时,也为促进消费提质升级、激发中国大市场潜力注入了新动能。

走进本届消博会京东全球购展馆,这里以极具设计感的展位布局和丰富的互动体验,打造了集展品展示、趣味互动、商务洽谈于一体的跨境消费体验空间。展品方面,为观众精选了来自近20个国家的近50个品牌代表性商品。

京东全球购相关负责人表示,依托完善的全球直采体系、专业买手网络和本土化运营能力,京东全球购能够为海外品牌提供从新品孵化到爆品打造的全链路支持,消博会期间,京东全球购将与多家海外知名品牌进行战略签约,为其提供“一站式入华”高速通道,轻松触达7亿多优质消费者。

跨境“买手团”不仅在消博会的展馆中亮相,还集体入驻采购商服务中心。4月13日起,这里陆续举行多场供需对接活动,涵盖大健康与银发经济、酒店文旅、品质家居和智能家电、高端食品和母婴宠物等系列专场,为参展企业与采购商提供全流程、全方位的供采对接服务。

不止京东。中免集团、中出版、王府井免税、海旅投等免税零售领军者齐聚,带来离岛免税全品类采购需求,助力优质品牌切入海南免税黄金赛道。

国药国际免税还先后与海南恒昌金银珠宝实业有限公司、湘潭行者乐器有限公司等七家企业签署战略合作协议,涵盖高端珠宝、电声乐器、宠物科技等众多领域,进一步拓展了国免“免税+”多元场景的生态边界。

据统计,截至4月14日晚,本届消博会采购商服务中心已举办大健康主题等6场供需对接专场活动,供需双方上台累计进行约40轮意向合作签约,涉及生物医药、跨境电商、高端食品等众多领域。

透过消博会的窗口,我们看到中国大市场的强劲引力,见证着全球企业与中国市场的双向奔赴! (本报海口4月14日讯)

消博小贴士

来1号馆 看前沿黑科技

1号馆为科技消费展区,以科技时尚、潮品智汇为主题,集中展示人工智能+消费、智能家居、数字消费、低空经济以及科技体育融合等前沿赛道,汇聚30余家头部企业,包括科大讯飞、中国移动、傲胜、艾纳诗、安永、海天集团、润泽科技、孚宝智能、九识智能、bilibili等。可以飞的汽车、AI+AR眼镜、机器人医生、智能按摩椅、球拍搭载芯片、鹰眼等高科技都在这里。

例如:全球首台陆空两栖分体式飞行汽车

“陆地航母”分为陆行体与飞行体两部分,并可进行自动分离、结合,飞行体可收纳于陆行体,并以陆行体作为移动超充站实现多次补能。乐奇Rokid的AI+AR眼镜,重量仅49克,内置高通AR1芯片,可以实现拍照、录像、导航、翻译、搜索等功能。英佰七球人工智能训练芯片,专为挥拍类运动打造,一键适配七类球拍,实时精准采集击球数据,依托体育大模型智能分析,自动生成个性化训练报告。(整理/习霁鸿)

老外逛消博

爱尔兰“姐妹淘”“扫货式”寻合作

■ 海南日报全媒体记者 王培琳

“这简直是移动办公的终极形态。”4月14日,在第六届消博会5号馆华为展台前,来自爱尔兰的参展商莎伦反复开合着一款横向折叠手机,眼中满是惊喜。

4月12日,由爱尔兰妇女企业家协会可戴尔那分会会长李笑笑带领的4名女性企业家组团抵达海口,开启了为期6天的消博“寻宝之旅”。

拥有25年海外咨询资源对接经验的“摆渡人”,李笑笑此次带着文化传媒、金融、旅游等领域的爱尔兰女性企业代表而来。

“通过海南自贸港走进并投资中国,是我们此行的核心目的。”她笑着展示手机里的微信通讯录,两天里,她们认真逛遍1号馆到7号馆的每个展台,与十几家中国企业互加好友,洽谈合作。

金融领域企业代表莎伦很快找到了“心头好”——华为最新发布的折叠屏手机。“折叠是手机,展开是平板,能同时打开报表、视频会议和即时通讯,出差时再也不用背着电脑和平板了。”

旅游领域企业代表克里斯汀的目光则被汇天展区的“陆地航母”飞行汽车吸引。“这就是未来的旅游方式,中国的科技

发展太令人震撼了。”在消博会1号展馆看到分体式飞行汽车陆地航母,她不禁畅想:“这款飞行汽车即将量产,爱尔兰也是旅游大国,如果能引入这种飞行器,沿海景区的观光体验肯定如虎添翼。”

文化传媒领域的企业代表索尼娅则在2号馆的抖音电商全球展馆台下了脚步。

当看到主播通过直播镜头,将近30家跨境品牌的好物实时推向千万网友时,她连连惊叹:“中国的电商直播规模震撼了,希望能搭建桥梁,让爱尔兰的文化产品通过直播走进中国家庭,也让中国的精品产品销往爱尔兰。”

从1号馆的前沿科技到7号馆的国潮精品,爱尔兰几位参展企业代表的脚步遍布消博会各个展区。

李笑笑坦言,虽然是第一次来消博会,但通过新闻早有耳闻,这次在爱尔兰驻华大使馆等支持下组团参展,收获远超预期。

“海南自贸港的政策优势和消博会的平台效应,让我们看到了无限商机。”李笑笑透露,目前已与几家中国医疗科技企业达成初步对接意向,希望推动更多爱尔兰企业了解海南、走进中国。

(本报海口4月14日讯)

买手购物车

淘宝买手在消博会“购全球”

■ 海南日报全媒体记者 刘冀冀

“人气爆棚、尖货云集、品质在线。”这是“交个朋友”淘宝直播间商务总监铭远对第六届中国国际消费品博览会的“初体验”。距离“618”年中大促仅剩不到两个月,他此行的任务明确——提前选品,为这场电商年度大战“储备弹药”。

4月14日,消博会第二天,铭远目标明确,直奔人气爆棚的AI眼镜品类。

本届消博会上,AI眼镜成为科技消费领域的一大亮点。多个品牌携最新产品亮相,从增强现实显示到语音交互辅助,各类技术路线同台竞技。

铭远的第一站锁定了科大讯飞。“我们一直都是合作伙伴,”他说,“今年消博会上他们带来了新品AI眼镜,我们希望借这个机会,推动这款新品通过‘交个朋

友’直播间首发。”

消博会对“交个朋友”直播间而言,不仅是选品池,更是建立深度行业连接的枢纽。

在消博会现场,各馆的集中展示让铭远直观感受到买手选品的便利性——全球好物汇聚一堂,大大降低了选品的时间与沟通成本。“这是一个非常好的展示窗口和交流平台,省钱省心‘购全球’并非一句口号。”铭远感慨道。

封关带来的政策红利,预计将吸引更多新锐品牌加速落地海南。在铭远看来,如果这些新锐品牌希望进入全球领先的中国电商市场,与头部直播间建立深度合作将是一条高效的途径。“今年是‘交个朋友’直播间开播六周年,也是消博会六年,期待会有新的合作。”

(本报海口4月14日讯)

展商购物车

海南展商“加购”灵感

■ 海南日报全媒体记者 张琬茜

4月14日上午,第六届消博会海南馆内人流如织。海南布黎布舍服饰有限公司新媒体运营主管王宝儿身着黎族服饰,热情地推介印着黎锦纹样的各类包包服饰。

王宝儿是来自五指山的一位黎族姑娘。作为消博会的“老朋友”,此次参展,她特意穿上了一套黎族服饰,希望通过展会向中外消费者展示黎锦之美。

虽然是消博会的参展商,但王宝儿并没有只顾着在自家展位上忙活,趁着休息空隙,她也当了一回博采众长的“采购商”,一头“扎”进了隔壁广西馆的壮锦展位。

“广西壮锦在文创化、饰品化的道路上走得更早、更远,我想去串门、取经。”展台上,五彩斑斓、大小不一的壮锦绣球令王宝儿挪不开眼。

“我们能不能把黎锦纹样绣进你们的绣球绣片,做成一种融合的文创饰品?”王宝儿一边欣赏,一边拉着广西壮族自治区靖西市绣蕴坊绣球文化有限公司总经理刘

昌磊交流。

“当然可以,这个想法很有创意!”刘昌磊热情地回应道。

展位上,王宝儿和刘昌磊讨论非遗活化的痛点与思路。刘昌磊坦言,只有推动非遗技艺从博物馆走向生活,从“庙堂之高”解放出来,才能和消费者建立更亲密的联系。

“比如,除了将黎锦纹样印在服饰上,我们能不能刻在灯具上?”刘昌磊举例。长期以来,他也十分关注黎锦发展,曾多次来到海南参加相关活动,寻求合作契机。

“您给的这些建议都很实用,希望以后咱们能来一把跨界合作。”说完,王宝儿立即掏出手机,跟刘昌磊互加微信。

“海南和广西地缘相近,我们可以一起抱团取暖,共同发展,走向世界!”刘昌磊说。

从广西馆走出后,王宝儿又盘算着到江苏馆转转,了解苏州刺绣技艺,寻求更多合作机会。通过和其他展商交流,她的“购物车”里满满当当,也更有信心将黎锦品牌做好,让更多中外消费者看到并爱上它。

(本报海口4月14日讯)

