



开市首日,国际商贸城一区人潮涌动

喜迎八方客 订单如潮涌

——义乌国际商贸城开市首日见闻

全媒体记者 吴峰宇
实习生 马婷婷 文/摄

“生意人讲究开门红,我今天是为供应商送订单,祝他生意兴隆。”昨日上午10点,尼泊尔商会长东名誉贸易代表卡德卡·拉杰·库马尔怀揣订单,直奔义乌国际商贸城一区。经过一番对比询价,采购了一批玩具产品。

当天,全球最大的小商品集散中心——义乌国际商贸城迎来蛇年开市首日。7.5万商户笑意盈盈开门迎客,210万种商品迭代上新。今年开市继续采用线上直播方式,依托义乌市融媒体中心直播平台 and Chinagoods 平台同步向全球采购商报道市场开市盛况,并为线上观众送上新春红包。

人勤春早忙开市

车流、客流、货物流,齐齐涌向国际商贸城。顷刻间,市场周边的停车场变得一位难求。“开市时要早点来抢车位,晚了可就没位置了。”义乌国际商贸城一区经营饰品生意的丁杏娟,似乎从往年的开市经验中得出了这个结论。她的话并非玩笑,开市当天,随着客流量的激增,市场边上的停车场很快就饱和了。有的客商在堵

车和排队中耗时长达半小时,才终于从停车场抵达市场。

把店面收拾得清清爽爽迎接客人,才能生意兴隆,万事顺利。在国际商贸城一区开门迎客前,义乌市力天玩具有限公司总经理陈美君特意挑选了一个红围脖佩戴,“寓意生意红红火火。”她笑着说,春节期间,国外的老客户很多货物都售罄了,一直等着市场开市下单。上午10点钟,有两批来自中亚五国的客户到店采购,货值约20万元。

新年新展望,谈起生意目标,陈美君信心十足地说:“去年生意不错,工厂产能跟不上订单。今年开市第一天店铺就推出了几百款新品,业务员们都忙着给客户发新品、发报价,目前工厂订单已排到3月底。今年我们要加快步伐,预计前往5个国家考察调研参展,开拓新市场、接洽新客户。今年销售业绩同比增长10%不是问题。”陈美君话音未落,哈萨克斯坦的客户已经打来了微信语音,“我得回店里了。”

外商携单来采购

随着对外开放之门越开越大,义乌持续优化涉外营商环境。开市当天,来自30多个国家和地

区的国际买家采购团乘大巴车抵达市场。

“在义乌,只有你想不到的产品,没有买不到的产品。”在晶荣玩具店,尼泊尔采购商马哈马杜杜的一番话,让大家开怀大笑。马哈马杜看中了一款“网红”毛绒玩具卡皮巴拉和可以变形的小熊玩具。这两款新品采用了新型毛绒布料,手感亲肤,水洗不易变形,深受国内外消费者的喜爱。“请把产品介绍和报价单发一份给我,客户反馈之后,我们再谈合作。”马哈马杜手拿一叠清单告诉记者,他要采购的商品种类很多,愈发觉得离不开义乌这个包罗万象的超级市场。

在义乌国际商贸城一区6街大通道上,记者偶遇了正在找货的阿根廷客商 Valeia。她正在咨询前往国际商贸城二区小家电区块的路线。“我们是第一次来义乌,正好赶上开市,舞龙舞狮热闹非凡。”Valeia 告诉记者,她和同伴来中国一边旅游,一边谋划着做生意。义乌是很多朋友推荐的好去处。“电子产品是我们的采购首选,阿根廷消费者喜欢质优物美的商品,我们得去跟经营户聊一聊。”

除了 Valeia,准备开年“大干一番”的还有来自哥伦比亚的丹

尼尔。在义已有十多年的丹尼尔,每年会采购超过100个货柜的玩具和服饰发往哥伦比亚。今年开市,他还特地邀请了客户一同来到义乌,“义乌市场的商品性价比高,在我们那边很受欢迎。今年的目标是翻一倍,采购200个集装箱的商品。”丹尼尔说。

改革赋能更强劲

实际上,义乌经营户在春节期间也同样没闲着。今年春节期间,义乌就有16家企业飞赴德国参加纽伦堡国际玩具展。义乌大明玩具在与记者连线时表示,首日便拿下了价值百万元的订单。据悉,今年1月以来,义乌已组织84家企业189人赴海外参展抢单。

采访中,记者深刻感受到经营户和外商在开市首日的澎湃热情,以及他们对新年生意红火的美好愿景。这份信心从何而来?与去年12月收到的那份改革“厚礼”密不可分。

新一轮国际贸易综合改革获批以来,义乌稳扎稳打,率先落地实施了一批改革措施,成效初显。从义乌进口贸易创新发展试点启动暨首单成功落地,到义乌进口供应链金融创新首单成功签约……

今天,义乌的改革,仍在标注新的高度。

力争新春『开门红』

——篁园服装市场、副食品市场火热开市

全媒体记者 王佳丽

昨日上午,篁园服装市场6号门前锣鼓喧天,人声鼎沸,舞龙舞狮的队伍伴随着强劲的鼓声,为该市场新年开市首日增添了喜庆火火的元素。场内,经营户们纷纷开门迎客,或除尘打扫,或进货理货,或打包寄件,大家纷纷期待新年开大单,财源滚滚来。

“左边一点,再上边一点,好了就这样,很完美!”当天一大早,篁园服装市场三楼8街一家店铺前,经营户陈卫康正和店员忙着张贴写有“招财进宝 财源广进”的横幅,期待新的一年红红火火,财运旺旺。据了解,陈卫康经营中老年女装生意已有20多年。为了新年能及时开市营业,陈卫康从年前就开始选品了。

“老板,这款毛线衣给我来几件,还有这款裤子样式也好看,有多少存货,我都要了。”来自丽水的刘先生刚走进陈卫康的店里,就迫不及待开始挑衣服。刘先生在丽水经营一家中老年女装店,也是陈卫康店里十几年的老客户,每年义乌开市后都会第一时间上门进货。当天,刘先生就在陈卫康店里批发了很多新品。“开年进新货,他们家衣服洋气,质量好,老客户了也会给我便宜些,值得信任的。”刘先生笑着说。

当天上午,记者在篁园服装市场逛了逛,发现经营户沉浸在开市的热闹与喜庆中,不少经营户边打包货物边招揽顾客。

“生意兴隆!生意兴隆!”篁园服装市场三楼5街一家店铺前,市场经营户范长花与隔壁的经营户互相祝福,对今年市场兴旺、生意兴隆充满了信心。范长花与丈夫一起经营中高档皮草女装店已有30多年,冬天卖皮草服装,夏天卖麻料服装,不同的季节做不同的特色是范长花生意持久的原因,新的一年,她又开始思考新的方向,做与众不同的服装类型,只为来年生意更红火。

当天,副食品市场也上演了一出“开市大戏”。“上午就开了好几单,相信今年的生意一定比往年好。”市场经营户樊夏仙开心地说。樊夏仙与丈夫经营一家酒行,夫妻俩从事该行业已有30多年,专门批发喜事需要的酒水、喜糖、礼盒等产品。“今年年份好,订婚结婚的人也多,好几个顾客的订单都排到下半年了。”樊夏仙说。

现场,来自佛堂的女士与丈夫正在挑选喜糖的搭配,“他们家喜糖的种类多,喜盒也符合我的审美,价格实惠,决定在这家买喜糖了。”方女士说,之前订婚的喜糖就是在这家定的,结婚的喜糖也选择这一家,老板会安排好,省事又体面。

记者在走访中发现,无论是篁园服装市场还是副食品市场,市场经营户的脸上无不洋溢着喜悦的神情,每家店铺内,各类货品满满当当,种类齐全。新年开启新征程,经营户们已然做好准备,以昂扬之姿开启蛇年的奋斗新程。

“联利财神”蛇年送祝福



全媒体记者 华青 文/摄

“2025蛇运兴,义乌市场开门红。新一年财源广进,生意兴隆!”昨日,国际商贸城一区,身着红色财神服的“联利·帝京赋财神”、义乌交通广播主持人与经营户一起击鼓、捧元宝,为市场开市营造热闹、红火、喜庆的氛围。

据悉,从2019年开始,市融媒体中心连续7年举办“义乌市场开门红”活动,深受市场经营户欢迎。今年,市融媒体中心携手联利·帝京赋发起的“2025蛇运兴,义乌市场开门红”活动,至今已收到近4000名经营户的踊跃报名,目前参与人数仍在持续增加中。

“我今年第一次参与‘联利·帝京赋’送福活动,意外中奖,很激动很开心。”在国际商贸城一区经营圣诞用品的张晋铭是义乌人,大学专业是计算机。近年来,他凭借自己的专业优势,搭乘电商东风,拓宽产品销路,外贸生意越做越好。“新一年,希望家人平平安安,身体健康。也祝大家事事顺心,大吉大利。”

“我是义乌交通广播的忠实听众,这是我第三年参加活动。”现场,市场经营户俞红热情地与“财神”一起击鼓、合影。她说,开市这天参与“义乌市场开门红”活动,已经成为她的新年仪式。2024年,她经营的工艺品远销中东、韩国、日本等国家和地区。新一年,她对自己的期许是继续迎难而上,开拓更多海外市场。

“联利·帝京赋财神”在走访市场过程中,吸引了众多经营户、采购商及外商前来拍照、合影。不少经营户表示,来年也想报名参与活动,为店铺增加一些仪式感,为新年增添更多喜庆。

据悉,2月9日至2月14日期间,“联利·帝京赋财神”与义乌交通广播主持人将陆续走进国际商贸城一区、二区、三区、四区、五区及篁园服装市场,为市场经营户送祝福。

人勤春来早 商户迎客忙



商户一家喜迎开市。
全媒体记者 吕斌 摄

全媒体记者 陈健贤

春风拂面,人勤春早,义乌的各大市场也迎来了开市的热潮时刻。作为义乌市场体系中的重要一环,义乌国际生产资料市场以其独特的魅力和活力,吸引着众多商家的目光。走进市场,一派喜气洋洋的开市氛围。

海阳箱包材料有限公司总经理王智超早早地赶到义乌国际生

产资料市场,准备参加市场为经营户及往来客商精心准备的开市活动,希望能在这一吉日良辰博得彩头。“我们公司深耕皮革面料市场25年,还没开市前,已经有不少客户通过线上对接订发货事宜,仓库里也备好了充足的商品,抓紧为客户们出库。”作为一名“90后”企二代,王智超在做好老本行的同时,他计划在新的一年里,还将在体育用品、文化用品、儿童用

品等新兴领域寻找机遇。“今年我们还将邀请有业务往来的外商一起拍摄视频,通过他们的讲解,让更多国家的客户了解我们的产品和义乌市场。”

在市场的另一角,义乌市机械行业协会会长毛克强也正在忙碌着。他刚接完一个客户的电话,就开始安排发货事宜。“第一批织带、纺织等工厂在正月初八就已经开工了。客户们知道市场今天开市,早上8点半就已经信息发来催货了,这几天我们正在加紧安排发货。”毛克强告诉记者,“新一轮国贸改革为跨境贸易带来了创新空间,而我们企业今年的增长点在于跨境贸易。我们将充分发挥这些利好因素,积极布局海外市场。”

在金雅灯饰的展厅里,负责人楼金荣正和客户洽谈内销事宜。楼金荣经营灯具行业已有18年,深知市场的变化和客户的需求。他计划在新的一年里,入驻抖音平台,拓展线上销售渠道。“现在线上销售越来越火了,我们得跟上时代的步伐。只有不

断提升自己的服务品质 and 产品质量,才能赢得客户的信任和支持。”楼金荣笑着说。

在几公里之外的国际家居城内,一片繁忙而有序的景象,处处充满了开市的喜悦和活力。不少客户穿梭于各式各样的家居店铺之间,或仔细挑选着心仪的家具,或与店员热切地询问交流。商家们也是忙得不可开交。

易创伯爵办公家具展厅里,负责人高叶红正在忙碌地向客户介绍产品。她提早两天从老家江西赶回义乌,因为老客户们已经迫不及待地询问开市时间了。高叶红热情地接待着每一位客户,向他们介绍产品的特点和优势。高叶红表示,新的一年,他们将继续秉承创新理念,为客户提供更多优质、环保的办公家具产品。

在巴夏克莱1400平方米的展示厅里,负责人施贞英也正在为新一年的生意做着准备。施贞英表示,他们将继续推出受欢迎的简约风格家居产品,如牛油果绿、香奈儿米灰等浅色系。同时,他们还将在线上加快品牌推广力度,以吸引更多的客户。