

市场经纬

从义乌到世界 「语言密钥」开启全球商机



鸡鸣山社区西语课堂上,负责人罗丽正在与学员热情互动。



经营户赵晓玲当天的学习卡上记录着满满都笔记

AI赋能 人人都能“说”多国语言

对于众多扎根在义乌的外贸行业从业者而言,语言在推动贸易发展中的重要性不言而喻,它不仅是一种沟通工具,更是连接不同文化的桥梁。然而,语言学习之路往往漫长且充满挑战,AI技术的加持则让从业者以最少的时间、精力和成本跨越语言障碍,将生意拓展至全世界。

AI技术的破局来得恰逢其时。近期,随着DeepSeek与AI技术在外贸领域的广泛运用,义乌市场的经营户只需对着镜头说出简单的“一二三四五”,再配上由DeepSeek生成的文案,10分钟后,AI小程序便能生成克罗地亚语、瑞典语、法语等超30种语言版本的宣传视频,精准

定位客户群体,大大提升沟通效率。

这一创新举措不仅让诸多经营户从中受益,也吸引着更多人加入外贸行业。邓小琴便是其中之一。“前段时间,我在视频号上刷到了义乌老板娘傅江燕的视频,这才知道原来在义乌不会说外语也能将产品卖到全世界。”邓小琴来自湖南长沙,对义乌商贸的活力深感好奇与震撼。正处于创业瓶颈期的她,当即决定来到义乌向傅江燕求教,希望通过学习AI技术来打破语言壁垒,寻求新的商机。

在傅江燕的悉心指导下,邓小琴感受到了AI创作的神奇之处。录制视频、输

入关键词、生成文案、转化视频,仅耗时10分钟左右,邓小琴便完成了自己的首个多语言宣传视频。她惊喜地发现,通过DeepSeek生成的文案自然流畅,翻译精准,形成的AI视频也格外生动逼真。邓小琴表示,接下来她考虑继续留在义乌,慢慢摸索如何将AI技术更好地应用于外贸业务中,为今后的创业打下坚实基础。

在义乌,邓小琴只是万千创业者中的一员。在AI赋能下,人人都能“说”多国语言。那些曾经困于语言壁垒的义乌商户,摆脱了过去有限的宣传渠道和通过计算器沟通的窘境,让更多的好产品被世界看见。

外语学习蔚然成风 助力拓市场增订单

AI技术在外贸业务拓展方面的前景固然广阔,让众多经营户受益匪浅,然而,AI并非万能。尽管AI能高效翻译多语言,但它无法完全替代人际交往中的日常沟通。因此,外语学习的重要性依然不容忽视,这股外语学习的风潮正在义乌这座商城涌动得愈发强烈。

每天早上,经营户赵晓玲提前出现在国际商贸城二区29号门中庭参加外语晨练培训,并在课前拿出笔记本复习前一天的内容。这样的晨练已经成为她日常生活中的一部分。

谈及学习英语的初衷,赵晓玲感慨道:“不学不行了,现在很多外商都是单独来市场采购的,必须掌握好英语才能

和他们顺利沟通,努力拿下订单。”赵晓玲说,之前自己曾因为不会说英语错过了许多机会,现在通过晨练培训,她的英语水平显著提升,与外商交流也更加自信。“每天早上晨练后,我就回到店里整理笔记,像这样的笔记本已经足足攒了5本。”赵晓玲指着笔记本自豪地说。

老板娘傅江燕也是外语晨练培训的一员,凭借一口流利的英语,傅江燕将袜子生意做到中东、南美、南非等地,每年销量超2000万双。记者见到傅江燕时,正逢采购商林雪冬在店内下订单。林雪冬在牙买加经营着一家商超,她表示,自己在外经商多年,每当见到国内有新颖、优质的百货产品,总会第一时间介绍给

客户,并引进至当地市场。与傅江燕合作近7年,这次又迅速下单了2万余双袜子。“我在网上看到了老板娘发布的多语种视频,新奇得不得了,马上分享给当地的客户看。”林雪冬说。

“最近,像这样因为看了我的视频找上门来合作的客户越来越多。不仅提高了达成合作的概率,也向外商展现了义乌老板娘的与时俱进。”傅江燕说,同天上午,来自西班牙的采购商无意间在视频号上刷到了她的视频,被其流利的西班牙语吸引,当即取得联系。5分钟后,采购商便带着20余款样品出现在傅江燕的店铺中,表达了强烈的合作意向。

西语课堂人气旺盛 整合资源形成链接

掌握西班牙语,对义乌市场经营户拓展市场同样具有重要意义。每周四晚上7点,鸡鸣山社区的西语课堂总是座无虚席。不同职业、年龄、肤色的学员们聚在一起热络交流,学习氛围格外浓厚。

“同学们先来跟读一下,Los calcetines que vendo son de poliéster,我卖的袜子是涤纶的。”西语课堂负责人罗丽手持麦克风穿梭在课堂中,学员们都昂着头,大声朗读。坐在前排的学员陈亚玲是义乌市迈科医疗用品有限公司负责人,这位在义乌生活了二十年的新义乌人的笔记本上,已密密麻麻记录着颜色、数字、商务问候等实用词汇。

“我们公司95%的订单都是外贸,面向非洲、俄罗斯、南美等市场。如果要是继续拓展更大的市场,只会英语和阿拉伯语是不够的。”陈亚玲说,做生意时经常

会碰到只会说西班牙语的客户,这让她很为难,只能借助翻译软件交流。今年,陈亚玲的朋友通过视频号了解到鸡鸣山社区的西语课堂,两人一拍即合,立刻提交了报名信息。虽然陈亚玲只学习了一个月,但由于有英语基础,所以学习西语的效率特别高,现在已经可以用西语简单交流了。

在教室前排,义乌继恩塑业有限公司经营户夏杨志正协助分发学习资料。作为较早一批加入西语课堂的学员,他见证了 this 公益课堂从三四十人小班到百人课堂的蜕变。“有时学员来得太多,只能搬椅子坐在教室过道听讲,笔记要摆在腿上记录。”夏杨志说道。去年8月,他来到鸡鸣山社区西语课堂结识了罗丽,两人一见如故,很快就成了朋友,经常商量着如何更好

地运用西语课堂平台为学员们创造更多多元的价值。

夏杨志指着教室里肤色各异的学员介绍道,这里有留学生、市场经营户、跨境电商从业者,也有货代公司、物流公司的负责人,汇集了各行各业的专业人才。大家各有所长,可以有效整合资源,形成强有力的链接,互帮互助。他认为,西语课堂是一个促进结对的平台,学员不仅能够掌握一门新外语,更好往外拓展市场抢订单,也能向内挖掘本土资源,实现资源共享。

“未来我们计划面向西语课堂学员开设‘国际游学’,第一站先去西班牙,了解当地的风土人情、审美偏好,实地调研结束后回国,再计划产品的研发和创新,带领我们的学员真正做到‘海外电商本土化’。”夏杨志说道。

汉语学习热潮涌动 外商积极融入义乌

值得一提的是,在义乌这座商贸城市中,不仅中国人学习外语的热情高涨,众多外国人也正积极投身汉语学习,加速融入当地生活。在被誉为“联合国社区”的鸡鸣山社区,每晚都洋溢着浓厚的学习氛围。这里的“家门口汉语培训班”春季学期刚于3月初开课,吸引了来自哥伦比亚、俄罗斯、卢旺达等28个国家的80余名外国人。每堂课上,大家聚精会神地跟随老师学习汉语,不少人时常掏出手机录下教学视频,课堂气氛热烈而融洽,不断有学员加入进来。

来自尼泊尔的夏凯坐在教室最后一排,认真地听着大家学习声调。“我是陪

妻子一起来学习汉语的,她见我平时常用汉语与人交流,深受鼓舞,于是决定今年和我一起学。”夏凯在义乌经营着一家外贸公司,产品远销尼泊尔、印度等国家。回忆起刚来到义乌时,夏凯表示:“当时我只会说‘你好’‘多少钱’等简单的汉语,在与经营户交流时,我会主动向他们请教,他们也十分乐意教我。就这样,在日复一日的交流中,我逐渐掌握了汉语。”如今,夏凯已在义乌生活了7年,他深切体会到,在义乌生活、工作,汉语的重要性不言而喻。

“我叫吴傲山,我的朋友们都叫我老吴。”在鸡鸣山社区二楼教室内,来自也

门的外商吴傲山正一丝不苟地练习书法。他用一口流利的中文介绍说,自己不仅对汉语充满热情,还对中国文化,尤其是书法情有独钟,因此便带着朋友和孩子一起参与进来。

作为义乌的“洋女婿”,吴傲山平时就与妻子相互学习英语和汉语,有时还会说上几句地道的义乌话。他感慨道:“今年我正在创业,再计划产品的研发和创新,带领我们的学员真正做到‘海外电商本土化’。”夏杨志说道。



鸡鸣山社区家门口汉语培训课堂上,众多外国友人在认真向老师学习声调。

义乌市直播电商数字大楼投用

全媒体记者 吴峰宇
实习生 吴思培

本报讯 3月18日,义乌直播电商行业迎来喜事——义乌市直播电商数字大楼正式投用,这标志着义乌在数字基建、AI技术应用、全球资源整合上又迈出了坚实一步。

据悉,该大楼位于国际陆港电商城12D座,致力于构建“电商+直播+平台”的全链条生态体系,运用数字化手段为企业赋能,培育并扩大直播电商、供应链选品中心的影响力,着力打造义乌市全球数字贸易样板。大楼整合直播电商技术、运营、生态、自媒体曝光等多方面资源,吸引直播电商企业、优质供应链企业、MCN机构、电商配套服务商等集群入驻,计划打造至少100个多功能直播间;建设超1000㎡空

间,打造集大数据+AI赋能的数智化、一体化全球跨境商品展示、交易和生态合作平台,构建虚拟数字店面,集成100万SKU商品,面向行业大咖、知名主播、商家供应链提供选品、培训、招商等一系列服务,借助大数据实现全方位赋能,助力义乌企业品牌出海,实现新渠道增长。

直播电商是数字经济与实体经济深度融合的重要引擎,也是义乌打造世界小商品之都的关键抓手。近年来,义乌全力推进“数字赋能·AI驱动”战略,创新“直播+产业+平台”模式,持续优化跨境电商生态。2024年,全市开展网红直播带货88.3万场,同比增长29.28%;完成零售额597.51亿元,同比增长21.74%,带动超10万家企业实现数字化转型。

2025义博会海外展定档

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 3月18日,记者从商城展览获悉,作为“品牌出海”的主力军,商城展览公司将组织外贸企业赴境外参展跑订单、扩市场,陆陆续续在印度尼西亚首都雅加达、墨西哥首都墨西哥城、乌兹别克斯坦首都塔什干、韩国首都首尔以及巴基斯坦卡拉奇举办2025义博会境外展,不断放大义乌小商品在全球贸易中的竞争力。

据介绍,义博会海外展—印尼站定档5月8日至5月10日,在雅加达国际展览中心举行。第十三届墨西哥中国投资贸易交易会暨义博会海外展—墨西哥站定档6月11日至6月13日在墨西哥城举办。2025UZIME乌兹别克斯坦进出口商品博览会暨义博会海外展—塔什干站定档6月24日至6月26日举行。2025韩国首尔电子商务博览会暨义博会海外展—首尔站定档9月11日至9月13日举行。2025巴基斯坦国际消费品

博览会暨义博会海外展—卡拉奇站定档12月11日至12月14日举行。

当前全球贸易出现诸多新变化,直面挑战,积极走出去、拓市场、稳订单,已成为义乌外贸企业的共识与常态。今年我市政府工作报告提出,积极拓展海外市场,聚焦中东、南美、非洲等新兴市场,深入推进市场“品牌出海”,新增出海项目20个以上。

“海外展会,无疑是推动义乌品牌、义乌商人和义乌商品‘走出去’的关键平台与重要载体。今年,我们围绕政府工作报告以及相关会议精神,组织开展义博会海外展及海外站系列活动。此举意在向企业传递积极信号,提振信心,激发‘出海’意愿,助力企业拓展国际合作机遇。”商城展览相关负责人透露,当下各海外展正紧锣密鼓地开展招商推介工作。在此,热忱欢迎广大渴望出海抢订单、全力拓展境外市场的外贸企业踊跃报名参与。

Yiwu Selection品牌出海集合店南非、肯尼亚双枢纽格局形成

全媒体记者 吴峰宇
实习生 吴思培

本报讯 日前,Yiwu Selection品牌出海集合店全球8号店的授牌仪式在国际商贸城二区举行。义乌中国小商品城海外投资发展有限公司副总经理方华为南非合作方CL UNIVERSAL STORE (PTY) LTD授牌,这标志着集合店在非洲正式形成“肯尼亚+南非”双支点布局。

值得一提的是,CL UNIVERSAL STORE (PTY) LTD为China Mall集团的子公司,该集团刚于今年1月成功拿到Yiwu Selection品牌出海集合店肯尼亚店的授权。新签约的南非店将与肯尼亚店形成战略呼应,共同构建覆盖非洲主要经济区域的商贸网络。

以往,中国产品走向国际市场主要依赖“代工贴牌”模式。然而,如今越来越多的企业已超越单纯的代工阶段,致力于构建自主品牌、推动产业升级,并积极抢占全球价值链的高端位置。在此背景下,品牌出海集合店作为一种创新模式应运而生。它创新采用“品牌合伙人+本地化运营”双轮驱动模式,通过集合店的形式将义乌市场各大行业的头部企业品牌汇聚一堂,加盟的合作伙伴则专注于国外市场的销售推广,实现互利共赢。

未来,Yiwu Selection品牌出海集合店将以肯尼亚和南非为支点,持续助力中国优质品牌深耕非洲市场。同时,品牌出海版图还将向更多新兴市场延伸,为全球消费者带来高品质的中国商品与服务。

第24届中国框业与装饰画展览会本周举行

全媒体记者 吴峰宇
实习生 吴思培

本报讯 3月18日,从义乌市场发展获悉,作为国内上半年框业与装饰画领域规模最大的行业盛会——第24届中国框业与装饰画展览会(以下简称:“义乌框画展”)将于3月20日至22日在义乌国际博览中心开幕。

本届展会以“创新·融合·全球化”为主题,展览面积达3万平方米,汇聚全国500余家优质企业,涵盖画框、装饰画、家居工艺品、影楼后期产品等全产业链,预计吸引超2万名

国内外专业采购商到会洽谈采购。展会特设“AI技术应用专区”,AI实时画面生成系统、毫米级精度高速排切机、环保型纳米打印技术、可变形智能相框等创新产品与技术将集中发布。同期举办的“AI+行业创新论坛”将邀请技术专家与龙头企业代表分享实战案例,推动技术与产业深度融合。

组委会相关负责人表示,“义乌框画展”将与国际商贸城三区五楼的画业行业开展联动,促进采购商与经营户达成交易,进一步提升义乌画业的制造硬实力。