

市场经纬

“后浪承掌家业,浪势更胜前浪”

# “商二代”接棒撬动市场新未来

全媒体记者 陈聪 文/摄

在义乌这座创业之城、商贸之都,不仅有“义乌老板娘”的璀璨光芒闪耀全球,也有怀揣梦想的创客如潮水般蜂拥而至,更有一群新鲜面孔涌入这片商业浪潮,他们是义乌市场的“商二代”。

作为在市场里长大的孩子,“商二代”们从小耳濡目染,早已深谙商贸之道。但如今传统企业面临转型,如何在父辈打造的“地基”上嫁接新时期的数字基因,在数字贸易时代成为推动义乌市场扬帆启航新征程的关键力量?让我们走近他们,在他们的努力与执着、创新与突破中寻找答案——

- ①楼依洋在店内包装一批发往伊拉克的珠宝首饰套装。
- ②儿童望远镜是陈嘉佳的主打产品。
- ③黄金宝全新自主品牌“KOSY MOSY”推出的香水套装。
- ④黄子轩展示智艺AI平台设计的手串AI效果图,与实物样品匹配度达95%。



## 放下音乐梦变身珠宝商

见到楼依洋时,她正在包装一批发往伊拉克的珠宝首饰套装。爱美的她自去年从父母手中接过珠宝生意后,一个愿望便在心底悄然萌芽:让珠宝首饰成为每个人生活中的点缀,让更多人拥有变美的机会。

1999年出生的楼依洋,从小就跟着父母在市场里跑前跑后。“小学时,我就会模仿父母的样子与客户交谈。完成作业后,我会帮忙包装产品,或收拾掉落在地上的零件。”在她看来,市场不仅是生意的场所,更是家的延伸。在父母的耳濡目染下,她“一直很喜欢做生意”。

楼依洋从小学艺术,从音乐学院毕业后,尝试过开工作室。“我是个恋

家的人,眼看着父母年纪渐渐大了,坚持这么多年的生意如果后继无人,那太可惜了。”她最终决定回到义乌,接手家里生意。每当有人问及,学习了这么久的音乐,就这样放弃不可惜吗?她总是笑着回答:“这绝非一时冲动的决定,而是水到渠成的传承。我们依托市场成长,站在巨人的肩膀上眺望世界,如今也理应为市场注入新活力,反哺市场发展。”

即便童年的大半年时间都待在店里,可当楼依洋真正接手后才发现,“起步的门槛着实不低。产品品类、工艺、设计,这些对我而言都十分陌生。”迷茫、无措和压力接踵而至,为了弥补专业知识的短板,楼依洋一边向父母请

## 她要把“美”卖到全世界

教,一边一头扎进工厂,从最基础的生产流程学起,了解每一个环节的运作机制。一年后,她逐渐摸清了行业的门道,也在日常经营中积累了不少客源。

在经营中,楼依洋的理念和父母曾产生分歧。“父母观念较为保守,更依赖传统经营模式,守着小小的档口,坐等顾客上门。”更具年轻化、国际化思维的她,则倾向于主动出击,借助电商平台和社交媒体大力宣传、拓展市场,让产品被更多人看见。

于是,她积极参与全球数贸中心的招投标,并顺利中标,成为全球数贸中心首批入驻的商户之一。最近,楼依洋在全球数贸中心的商铺装修已接近

尾声。据她介绍,相较于档口的铺货模式,新商铺将以专柜形式展现,更注重产品品质与设计感。她期望以此方式吸引全球客商的目光,让他们能够慢下脚步,细细品味每一件商品的设计理念与独特魅力,领略高品质、有设计感的“义乌制造”商品。

“全球数贸中心的出现,于我而言,既是机遇,也是挑战。”她提到,全球数贸中心将提供外网服务,为拓展销路带来更多便利。不仅如此,完善的基础和配套设施,也让她更有信心。她将循序渐进地构建国内外销售网络,开拓跨境电商渠道,深耕文创产品与私人定制领域,为企业注入蓬勃的发展动力。

## 创品牌做电商突破传统

当众多“商二代”循着父母的足迹继续经营时,也有不少人选择大胆跳出“舒适圈”,在原有的业务版图上开拓新领域。陈嘉佳,这位“90后”女孩在义乌市场成长并接班的历程,为“商二代”提供了另一份参考答案。

如许多“商二代”一样,接手生意后陈嘉佳首先做的就是改变传统的经营模式。“过去,我们销售的产品较为单一,主要是望远镜。大多时候,我们都在店里守株待兔。”陈嘉佳主动融入跨境电商浪潮,积极参与海外展会,大力拓展外贸市场,将外贸业务的占比从50%提高至70%。同时,她还在研发设计上加大投入,将单一的望远镜产品扩展到儿童显微镜、无人机热成像等超1000个品种,品类增加4倍有余,

大大提高了企业的市场竞争力。

与此同时,她也意识到品牌建设的重要性。“看到许多顾客总拿着别家的样品来询价,为什么不能让我们的产品成为顾客手中的样品?”在陈嘉佳看来,建立品牌是企业长远稳健发展的底气和信心,也是大势所趋。因此,在2016年,陈嘉佳创立了自有品牌“艾博睿”,并在美国也注册了商标。

“品牌化、高质量、创新性,这是义乌发展的必由之路。”自2012年接班以来,这一理念便深深烙印在陈嘉佳的脑海中,引领她走出一条“折腾”却实效显著的路。接手生意10余年,她在产品研发、经营模式、品牌出海等方面多点开花,全力突破。“比如利用AI技术,在相似的成本条件下,提高夜视

## 他们全力转型“数字生意”

仪的分辨率。还有正在突破的自动寻星技术,进一步满足全球消费者的天文需求。”如今,陈嘉佳正加紧研发新产品,她在全球数贸中心的3间店铺力争分秒装修中,她期望借助全球数贸中心这一全新平台,向客商展示企业的创新实力,进一步“引爆”市场。

“95后”黄金宝的接班之路同样展现出“商二代”思维的灵活与远见。加入父母创办的浙江美之源化妆品有限公司后,他积极投身电商领域,打造全新品牌,加大研发投入,与父母携手将企业年产值提升了近4倍。“父母这一辈人非常能吃苦耐劳,不放过任何一个商机,这种精神非常值得我们学习。”他说。

推进数字化改造,使销售流程更

加透明、高效、智能,是黄金宝接下来重点努力的方向。“将传统生意转型为数字生意,是提升企业核心竞争力的关键一步。”据他介绍,目前企业正在构建一个“线上货架”,可与工厂系统直接对接,实现库存实时同步。通过这一系统,客户不仅能实时了解商品信息,还能提前预订,大幅提升了购物体验与企业运营效率。“在全球数贸中心开业时,我们的系统也将同步运行,让客户第一时间感受到企业的数字力量。”

与此同时,黄金宝的自主品牌“KOSY MOSY”也将全球数贸中心首次亮相,期待以更时尚、更贴近年轻消费者的产品理念,吸引更多全球客商关注。

## 拥抱AI大胆跨界

如果说,大多数“商二代”是站在父辈的肩膀上看世界,那么“糖唐堂”创始人黄子轩则是站在时代的潮头破浪前行,闯出了另一种可能。

“我的父母是做儿童饰品生意的,2021年交由我接班。”刚开始的一两年,黄子轩在经营策略、人员管理、产品线上接连遭遇硬仗。也许是年轻人特有的冲劲和敢于创新的魄力,他选择不破不立,从头开始。

以年轻人的视角重新定义饰品行业,潮酷挂件、包链与饰品成为“糖唐堂”突围的关键,而手串市场的开拓更是撬动新的增长。黄子轩将目光瞄准

了年轻潮流群体,在全球数贸中心的2个商铺将主打极具金属感、朋克感的潮玩和富有木质调、禅意的饰品,这两大业务,是黄子轩紧跟市场趋势制定的发展方向。“随着市场需求的增长和消费者对品质、设计及个性化要求的提升,我们产品的平均批发价从原先的3元左右逐步提升至17元以上。”

除此以外,黄子轩成立的AI设计公司则是他创业历程中浓墨重彩的一笔。2023年,他发觉许多产品公司在设计环节都需要AI技术的增效,需求十分旺盛。因此,他与合伙人一拍即合,创建了智艺AI设计平台。起初专

## 他致力升级小商品产业链

注于服务饰品行业,如今服务范围已拓展至包装、袜子、玩具、配件等多个行业领域。

在黄子轩看来,AI技术的应用,将为义乌小商品的产业链带来重构升级的机遇。“以饰品为例,客户下单前通常需要经过提需求、设计、打样的多次循环,快则5天,慢则10天不等,前置成本较高。”通过引入AI技术,AI效果图可以代替实拍供客户确认,缩短时间一半以上,降低损耗30%左右。

“今年,我将90%的精力都倾注在了这个平台上。”最近,黄子轩正在加快推进和完善该平台的智能供应

链功能,待到10月中旬上线后,创作者、消费者、厂家都能通过该平台高效对接,实现资源的最优配置。“这是对产业链的一次革新,我们提出的无现货模式,能够实现从创意到再到货的精准对接,有效化解传统供应链中存在的库存积压与前置成本高昂的难题。”

黄子轩的跨界创业故事不仅体现了“商二代”敢于突破、善于融合新技术的胆识,也映射出义乌小商品市场从传统生产制造向科技赋能、设计引领的转型之路。在他身上,传统生意的“守”与“变”得到了生动诠释。

采访札记:

## 义乌“商二代”的破局立新

长的“商二代”,对市场有着天然的敏锐性和洞察力。在父辈稳扎稳打的“地基”之上,他们信心满满、干劲十足,在家业传承的过程中,他

们全力以赴不断超越。

灵活与创新,家里的老本行不能丢,但新路子也得闯。在传统理念与年轻思想的碰撞中,“商二代”能有

效找到平衡点,将传统生意的“守”与“变”巧妙融合,让“老树”不断冒“新芽”。

胆量与魄力。面对瞬息万变的市场环境,他们敢于破局,跳出“舒适圈”,涌进新赛道。在他们身上,新时代“鸡头换糖”精神得以延续和升华,新的市场图景正在徐徐展开。



## 凡人工艺:小小摆件也不凡

全媒体记者 陈秋池 文/摄

9月3日,义乌国际商贸城一区的凡人工艺店门口,玻璃摆件、水晶球等产品琳琅满目。记者注意到,端坐橱窗中央,龙目如炬,前爪凌空起落,仿佛正拨开云雾遨游九天。经营户盛小娟向记者介绍,店内带有中国元素的产品中,最受欢迎的莫过于十二生肖玻璃摆件,不少来自东欧国家的客商都会提前一年预订。“在俄罗斯,十二生肖文化同样深入人心。当地人会在过年时,将带有生肖元素的玻璃摆件作为礼物赠送给亲朋好友,既表达心意又具有纪念意义。”盛小娟说。



生肖龙摆件

据了解,凡人工艺作为一家拥有22年经营历史的企业,其外贸业务占比高达90%,客户几乎遍布全球。自2008年北京奥运会成功举办后,全球掀起中国文化热潮,凡人工艺顺势而上,将生肖、熊猫、财神等中国传统元素,打造成承载着东方文化密码的水晶艺术品,推向国际舞台。“最初几年订单如雪

花般飞来,工厂日夜赶工都难以满足客户需求。”盛小娟说,随着市场持续扩大,凡人工艺不断推进产品创新。“我最近萌生了一个新灵感,将中国书法与玻璃工艺相结合,打造具有立体神韵的文创产品。”盛小娟边说边在空中挥毫泼墨般比画,“既要保留书法的气韵,又要实现造型的立体形似,这样也许会带来前所未有的视觉体验。”

从最初迎合西方市场需求到逐渐转型为以中国文化为核心,通过产品传递东方美学,这一转变让更多外商通过精致的小摆件了解并喜欢上中国文化,同时也让中国文化走进了全球的千家万户。

## 省级跨境电商产业园名录出炉 义乌三园区入选

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 近日,省商务厅正式公布了省级跨境电商产业园名录(2025—2027年),全省共77个园区纳入省级跨境电商产业园名录,其中义乌和意电商产业园、跨界园(三区)、义乌国际跨境电商城3个产业园成功入围。

义乌新入围的三个省级跨境电商产业园,为跨境电商发展注入强劲发展动力。今年以来,义乌市场发展委以新一轮国际贸易综合改革为牵引,创新推出跨境电商“清单+报关单”等快速通关模式;首批“TIR+跨

境电商”模式出口货物在义发运;TIR跨境电商跨关区退货模式落地义乌;建成投用直播电商数字大楼,1688义乌国际选品中心等。

“我们将继续支持全市跨境电商园区发展及跨境电商高质量发展,完善‘店开全球’服务体系,同时深化‘直播+平台+跨境电商’模式。”义乌市场发展委相关负责人表示,下半年将高质量举办跨境电商进出口交易会,打造具有全国影响力的跨境电商行业盛会;持续开展“智能230”培训,组织沙龙论坛、电商游学等资源对接活动,营造良好的电商发展氛围。

## 享惠超8000万元 “纸黄金”助力小商品“出海”巴基斯坦

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 近日,义乌港的报关大厅内,义乌市集顺进出口有限公司外贸负责人杨道生拿到了义乌海关刚刚签发的原产地证书,他开心地说:“这张‘纸黄金’对我们今后外贸生意有很大帮助。”

义乌市集顺进出口有限公司是一家从事义乌小商品外贸批发的出口企业,近年来,公司与巴基斯坦的生意往来频繁。“中国和巴基斯坦刚好有自贸协定,我们可以使用原产地证书来降低出口成本,这让我们和巴基斯坦的客户合作更加紧密。”杨道

生说,此次获得的这份原产地证书,对应的商品货值约150万元,通过享受各项政策红利,企业能够节约成本超7万元。

据悉,原产地证书是用来证明货物原产地的证明文件,出口企业凭借原产地证书,可在进口方享受关税减免和其他优惠待遇,在国际贸易中享有“纸黄金”的美誉。数据显示,今年前7个月义乌海关签发中国—巴基斯坦自贸协定原产地证书货值达16.01亿元人民币,同比增长94.71%,可为企业在进口国享受关税优惠约8000万元。

## 工业、印刷双展闭幕

吸引买家4.1万人次,意向成交2.1亿元

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 9月8日,为期三天的2025中国义乌国际工业博览会、2025中国义乌包装印刷展览会在义乌国际博览中心同期闭幕。根据主办方统计,两展会设立国际标准展位1680个,展览面积30400平方米,吸引参展企业1000家;吸引采购商41400人次,同比增长50.55%;意向成交额2.1亿元,同比增长18.64%。

工业、包装双展刚刚落下帷幕,新展便接踵而至。9月12日—14日,第10届中国义乌汽配用品交易会即将开幕,在义乌国际博览中心盛大举行。据悉,本月2025义乌国际照明展览会、第25届中国框业与装饰画展览会、2025中国义乌国际酒店用品及餐饮业博览会、2025中国(义乌)国际美容化妆品博览会将在义乌陆续举办。