

市场经纬

夜幕降临,义乌全球数贸中心迎来一天中又一热闹时刻——一间原本用于陈列样品、接待客户的传统店铺,此刻纷纷“变身”为灯火通明的直播间。来自五湖四海的主播与商户打开补光灯,架起手机,在方寸屏幕之间,挥洒着想象力与创造力。

随着直播业态的深度融合,这里的直播形式日益多元:从固定店播到灵活走播,从中文讲解到多语种实时切换,声浪此起彼伏,订单提示音不绝于耳,往往持续至次日凌晨,直播热潮才缓缓退去。

支撑直播生态蓬勃发展的是一场深刻的经营模式变革。据统计,义乌全球数贸中心已有3700余户“新摊主”跳出传统经营范式,依托“世界义乌”商贸大模型与跨境网络专线,将档口全面升级为集店播、走播、跨境多语种直播于一体的数字直播间,真正实现“我的店铺间就是我的直播间”。

2025年,义乌共开展网红直播带货122.04万场,同比增长38.21%;实现零售额856.60亿元,同比增长43.36%。成效清晰可见,数字背后正是这座“世界超市”向全球数字贸易枢纽加速跃迁的生动写照。

“我的店铺间就是我的直播间”

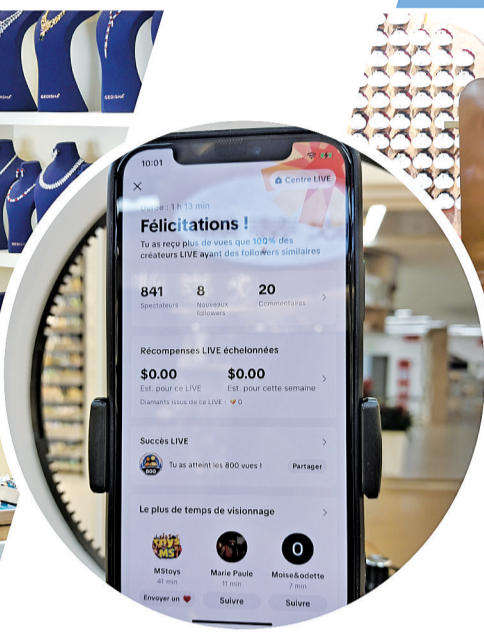
——义乌全球数贸中心新业态观察之一



AI数字人正在用英语介绍商品。



外国主播正在跨境直播带货。



跨境直播后台数据。



走播在店铺里直播。



商城集团直播团队的外籍主播帮助商户进行直播带货。

店播新阵地:小档口变身全球演播室

1月19日22时,义乌全球数贸中心影响力饰品店铺内灯光如昼。主播“安安”正对着镜头展示银饰:“新进直播间的宝宝,点关注领19.9元包邮福利款!库存只剩90单!”身后货架琳琅满目,面前补光灯、环形麦、多机位支架一应俱全——俨然一个标准“微型演播室”。

自义乌全球数贸中心去年10月开业以来,影响力饰品负责人曹萍香便向商城集团提交夜间直播报备,每晚8点准时开播至凌晨。“播到凌晨,第二天8点又得起来打包。”她笑着说。依托义乌货源优势,其抖音、视频号直播间观众从个位数增至三四百人,日单量从几百单跃升至百余单,粉丝实现零的突破。

“以前靠批发商压价,利润薄;现在直面消费者,哪怕9.9元、19.9元也能赚更多。”更关键的是,她不再“坐等客户”,而是主动“把店开到全世界”。

像曹萍香这样的“新摊主”比比皆是。信心制伞负责人金方明、海之然珍珠经营户张普海……他们将店铺重新定义为“内容生产+场景展示+交易转化”三位一体的复合空间:白天接线下客,夜晚做全球播;上午讲中文,下午切英语或阿拉伯语。一间几十平方米的店铺,成了全天候、无时差对接世界的“微型直播间”。

的“微型直播间”。

“来义乌全球数贸中心,我们就是冲着做店播来的。”金方明坦言。早在2020年,他便通过工厂直播积累了200万粉丝,但受限于嘈杂的环境和简陋的布景,直播效果始终难以提升。而此前位于义乌国际商贸城二区的10平方米小店,更是堆满货品,店里直播也并非易事。转机出现在义乌全球数贸中心招商启动。他果断拿下55平方米新店铺,投入重资打造沉浸式户外场景:太阳伞、露营桌椅、天幕一应俱全。“顾客一进门,就知道伞怎么用、好不好看。直播时,真实场景就是最强信任背书。”义乌全球数贸中心开业当天,他同步在抖音、淘宝、视频号开启首播,转化率9%,业内亮眼。更意外的是,一位路过的秘鲁客商被吸引进店,当场签下1万多美元订单。“店播不只是曝光,更是成交入口。”如今,他聚焦内容打磨,不以短期销量为唯一目标。

在珍珠行业深耕25年的张普海,将直播视为一场“主动突围”。2022年外贸订单骤减,他果断转向线上,初期依靠达人带货试水。2025年入驻义乌全球数贸中心后,他决心迈出关键一步——自建账号、自主直播。在商城集团“直播育商”计划支持下,2025年11月,专业运营团队走进他的店铺“海之然”,助力开启首场店播。从“借船出海”到“自己掌舵”,张普海正以

新业态驶入全球数字贸易蓝海。

初上镜时略显拘谨,但一聊起珍珠鉴别,他立刻神采飞扬。首场主推9.9元引流款,“品质不能打折,口碑要靠真实体验。”3小时成交近40单,下播后仍持续返单。转型并非坦途,他曾因未上传检测报告提及“铜镀真金”,触发平台禁词被限流。“试错就是经验。”如今检测报告已过关,直播愈发稳健。

面对义乌全球数贸中心蓬勃兴起的直播经济新生态,商城集团创新打造“引一育一用”全链条赋能体系,系统性推动商户融入数字贸易浪潮,加速拓展全球市场。

在“引”上精准发力。集团已成功引进海内外400余位网红达人及走播团队走进全球数贸中心开展探店直播,依托抖音、TikTok等多平台传播优势,以专业化视角挖掘特色商品,为商户带来海量曝光与精准客流;2026年一季度,计划再引入600位优质达人,持续放大流量聚合效应。

在“育”上深耕细作。通过引入专业直播服务机构,集团组织开展专题培训、实操演练与案例复盘,围绕账号搭建、话术优化、流量投放等核心环节,系统提升商户直播运营能力,助力传统经营户打破认知壁垒,快速掌

握数字化“新技能”。

在“用”上务求实效。推动商户从“跟着学”向“自主干”转变,熟练运用直播工具开展常态化店播,将实体档口升级为“永不打烊的线上展厅”,真正实现“店播一体”的深度转型。如今,义乌全球数贸中心的每一间店铺,正成为链接全球市场的直播前沿阵地。

“市场繁荣,我们责无旁贷。”商城集团全球数贸中心分公司相关负责人表示,“‘引一育一用’不是口号,而是一个闭环式、可持续的服务机制,旨在让每一位商户都能共享数字贸易发展红利。”



经营户在直播介绍产品。

眼下,“走播”正成为义乌全球数贸中心新风尚。主播手持云台穿梭商铺,带观众“云逛市场”。镜头扫过货架,产品细节实时呈现;观众边看边问,订单即时生成。沉浸式体验打破物理边界,实现展示与转化无缝衔接。

印尼主播拉米便是这一生态活力的生动缩影。今年初,她与团队被义乌全球数贸中心完善的直播配套和丰富的商品资源所吸引,决定在此试水TikTok跨境直播。经过一周左右的选品与筹备,她们正式开播。短短十余天内,账号粉丝迅速突破8万;更令人欣喜的是,其合作商户——亦莎珠宝,首场持续半天的直播稳定实现2万至3万元的销售额,展现出强劲的转化能力。

“场地由他们免费提供,运营成本显著下降。”拉米表示,团队目前已与亦莎珠宝建立长期合作关系,并计划长期扎根义乌。

银饰饰品店主朱素芳则通过跨境直播,巧妙构建起一条连接义乌与海外市场的“人媒”纽带。一次展会上,她结识了一位马来西亚主播,对方随后在Facebook试播其银饰,单场销售额突破20万元。“原以为高价银饰难卖,结果反响出乎意料地热烈。”朱素芳坦言。

受此鼓舞,她迅速拓展品类,将雨伞、杯子、拖鞋等更契合马来西亚消费习惯的商品纳入推荐清单,逐步搭建起多品类、本地化的出海产品矩阵。如今,她正帮这位主播在义乌找房,“她打算长期定居,把‘义乌制造’源源不断地卖向马来西亚。”

不仅如此,朱素芳还在积极洽谈近30位来自不同国家的海外主播,希望将这一“本地主播+义乌供应链”的合作模式复制推广,让更多“新摊主”共享跨境红利。

夜幕再次降临,义乌全球数贸中心的直播灯光渐次亮起。有人调试设备,有人打磨英文话术,有人整理明日爆款……在这座永不打烊的市场里,每一间店铺都化作一座通向世界的桥梁——而桥的彼端,正徐徐展开一幅被重新定义的全球贸易新图景。

跨境新通道:从IP热浪到AI主播

迪士尼动画《疯狂动物城2》上映后,热潮迅速从银幕蔓延至货架。在义乌全球数贸中心“萌世玩具”店内,店主包妮亚举起一款尼克狐狸造型的联名零钱包,商城集团跨境服务团队同步用英语向海外观众详解其设计细节与工艺亮点。

“这款零钱包单月销量近2万只。”包妮亚说,借势IP热度,团队主推“动物城”系列,成功将影院魅力转化为实实在在的订单增长。更令人惊喜的是,这个从零粉丝、零直播经验起步的新账号,首播即实现“开门红”。“虽未爆单,但远超预期。”

过去,“萌世玩具”的订单大多来自国内市场。面对日益饱和的内需,包妮亚早早意识到:“必须出海。”她在店铺正式开业前,便抢先拿下该IP的海外授权,

并将首站瞄准东南亚市场。得益于商城集团提供的直播设备、多语种翻译、运营指导等全链条支持,她正加紧学习直播技巧,力争早日实现独立开播。

同样试水跨境直播的,还有咖服服饰负责人朱佩剑。他的“特别助手”,是一位AI数字人主播。

屏幕上,虚拟主播用英语流畅介绍新款服饰面料,随后无缝切换至法语、西班牙语,表情自然、手势协调,毫无违和感。“我们训练了两个多月,目前语音和形象相似度接近50%。”朱佩剑介绍,该AI主播可稳定直播3小时,覆盖欧美、中东、拉美等多个时区。尽管尚未产生直接成交,但询盘不断,甚至有海外客户主动咨询定制合作。

“我们的目标是今年夏天实现AI主播常态化上岗,承担夜间直播任务,真正降本增效。”在他看来,AI并非取代真人,而是有力补充:“未来,一个真人搭配多个AI分身,就能同时覆盖十几个国家的黄金时段,把生意做到‘永不打烊’。”

这些创新实践的背后,离不开本地AI基础设施的强力支撑。记者了解到,2025年10月,义乌上线全球首个聚焦小商品贸易垂直领域的AI大模型——“世界义乌”商贸大模型。该模型已推出6大功能板块、14项应用场景,全面赋能研发、选品、营销、物流、支付等贸易全链路。截至目前,平台注册用户超5.6万,累计调用量突破10亿次。

“‘世界义乌’商贸大模型以小商品贸易为核心,构建了‘数据—模型—应用’协

同创新的驱动体系,助力商户迈入智能化经营新阶段。”大模型开发运营方——义乌中国小商品城大数据有限公司首席营销官郑晓明表示。在他看来,义乌经营户拥抱AI后,已实现三大实质性转变:一是AI深度融入日常经营;二是AI赋能全球贸易全链路;三是AI成为拓客与增长的新引擎。

“这些变化不是概念,而是看得见、摸得着的成效。”郑晓明补充道,“目前,义乌市场超半数商户每天都在使用AI工具拓展生意——从写文案、做翻译,到生成直播脚本、分析海外趋势,AI正成为他们出海的新‘标配’。”

全媒体记者 吴峰宇 陈聪 实习生 魏明/文 全媒体记者 陈秋池 王怿杰/摄

走播新生态:云逛市场 全球下单

