

义乌迎来东南亚“顶流”

10位网红直播带货,曝光量超200万

全媒体记者 吴峰宇
实习生 魏明文/摄

本报讯 1月31日,义乌全球数贸中心人潮涌动,一场别开生面的跨境直播火热上演——由5位越南籍与5位马来西亚籍网红组成的“跨境带货天团”,穿梭于琳琅满目的商铺之间,用外语开启沉浸式探店直播。镜头前,他们手持义乌小商品,热情讲解、现场试用,将“世界超市”的源头好货实时传递给千里之外的东南亚消费者。

“这里的商品种类太丰富了,质量也完全符合我们本地需求!”马来西亚网红Mayaabiah在一家家居用品摊位前兴奋地说,“我们提前做了功课,清楚客户最关心什么,所以探店时会直接问清细节,直播时就能精准推荐。”

为保障活动高效顺畅,全球数

贸中心提供“一站式”服务:样品陈列、多语种报价单、专业翻译、流程对接……商户只需专注产品展示。“网红直接到店里直播带货,我们连设备都不用操心,这种‘保姆式’服务真的省心又高效。”银蒂饰品负责人朱素芳感慨道。

当晚8点,10场跨境直播同步上线。补光灯亮起、支架就位,一个个商铺瞬间变身专业直播间。在娜啦饰品展位,越南网红Kimmie正对着镜头展示一款珍珠项链,一边演示佩戴效果,一边实时回复评论区提问。当有采购询问质检报告时,店主立即递上多语种合规文件:“我们的产品已通过东南亚相关认证,电子版随时可发!”

据统计,当天10场直播累计时长超20小时,总曝光量突破200万人次。“如何高效在市场进货”“哪些品类支持小单快反”等话题迅速登上评论区热榜,不少海外买家当场下单或发起询盘。

记者了解到,此次活动源于商城集团全球数贸中心分公司前期对市场1800余家

商户的深入走访。调研显示,高达87.84%的商户支持开展直播业务,其中对接海外网红的需求尤为迫切。不少商户坦言:“想尝试海外直播,但不知从何入手。”为回应这一呼声,中心主动搭建桥梁,率先引入这批东南亚网红进行“打样”,通过真实探店与直播场景,直观展示海外直播的操作流程与实际效果,为商户提供可复制、可落地的合作范本。

直播电商在义乌已呈现强劲增长态势。据相关统计,2025年义乌市场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%。在此背景下,推动直播“出海”、链接海外流量,正成为商户拓展国际市场的新突破口。

本次合作采用“网红分销提成”模式:网红在获得基础保障费用的同时,主要收入来自销售提成——卖得多,收益高;若未成交,商户亦无损失。这一机制有效降低了试水跨境直播的前期风险,也成为主办方重点推广的低门槛、高转化合作路径。

活动不仅聚焦单次带货成效,

更着眼于长效机制建设。义乌全球数贸中心计划以此次合作为契机,打造一批标杆案例,吸引更多海外网红与采购商实地探访义乌,并推动跨境带货常态化。同时,将与表现突出的网红及其所属MCN机构建立长期合作关系,搭建稳定高效的商户—网红对接平台,并着手建设海外网红资源数据库,持续引入优质流量。

随着首场活动圆满收官,义乌全球数贸中心“海外网红招引计划”正式按下加速键——春节后,第二批海外网红将接棒到访,持续点燃跨境直播热潮。

“今天的10位网红,是一次‘打样’。”义乌全球数贸中心相关负责人表示,“我们要向广大经营户传递一个明确信号:海外直播带货不是遥不可及的概念,而是今天就能落地、马上能变现的新生意。”

接下来,义乌全球数贸中心将系统化建设海外网红资源库,引入专业第三方服务商,为商户提供TikTok账号开通、精选联盟入驻、多语种内容策划等一站式出海服务,助力更多“洋主播”成长为义乌小商品的“全球推销员”。



外籍主播在全球数贸中心选品

“钢铁驼队”拉来“洋年货”

在义乌中国进口商品城一店铺内,店员给顾客推荐塞尔维亚葡萄酒。



△一辆满载进口商品的集装箱卡车驶入义乌综合保税区。



△春节临近,经营进口葵花籽油的商户正在装箱打包。

▷义乌海关保税监管二科关员在义乌综保区跨境电商企业仓库巡库。



不只卖货,更传年味

义乌国际商贸城三区打造沉浸式新春文化市集

全媒体记者 吴峰宇
实习生 魏明文/摄

本报讯 1月31日上午9时许,来自金华的王丽与好友走进义乌国际商贸城三区。“听说今年三区搞了个特别有年味的扫货节,我趁着双休日特地赶来。”王丽笑着说,她此行目的明确,为家中挑选传统年画,再给自己挑一副新眼镜。“没想到一进门就被红彤彤的中国结、手写的春联和满眼的‘福’字包围了,年味扑面而来!”

随着农历马年春节临近,叠加总台2026春晚义乌分会场热度,义乌这座“世界超市”正以一场别开生面的新春盛宴迎接八方来客。由商城集团国际商贸城第三分公司主办的“新春寻年味,年货聚三区”新春扫货节于1月30日至2月1日火热举行。活动聚焦喜庆用品、文体用品、眼镜、化妆品等特色行业,通过年货集市、配镜惠民、书法送福、线上互动等多种

形式,不仅点燃了市民的年货采购热情,更让中外客商在烟火气中感受中华传统文化的魅力。

在义乌国际商贸城三区67号门、北大入口外,70多个花车摊位整齐排开,年画、挂历、对联、红包、灯笼、中国结琳琅满目,不少摊位前已排起队。来自巴基斯坦的采购商阿里一边试戴一副金红色边框的眼镜,一边用流利中文对商户说:“这个要50副,我要带回拉合尔卖!”他告诉记者,每年年初他都要来义乌集中采购,“这些喜庆风格的眼镜和年画特别受欢迎——虽然我



游客在三区年货节购物

们不过春节,但红色在巴基斯坦象征吉祥和庆典,很多年轻人喜欢用它们搭配节日穿搭,或者当作婚礼、开斋节的潮流配饰。义乌的设计新、价格好,更新又快,我年年来!”

不远处的“新年新视力”配镜专区更是人头攒动。义乌国际商贸城三区眼镜商户联合推出免费验光、镜架维修及全场低至五折的优惠活动。在义乌从事外贸生意的陈先生表示:“平时配副眼镜要三四百,今天不到两百就搞定,还能现场取镜,太方便了!”商户骆老板一边为顾客调整镜腿,一边笑着说:“这几天客流量翻倍,我们提前备足了货,就等大家来‘扫福’!”

最吸引人氣的,莫过于68号门中庭的“翰墨迎春”书法家送福活动。上午10点刚过,多位本地书法

家已在长桌前挥毫泼墨。红纸铺展,笔走龙蛇,“马到成功”“龙马精神”“骏马奔春”“家和万事兴”等吉祥语跃然纸上,不少春联还特意融入了奔马、祥云等传统纹样。市民们有序排队,领到春联后纷纷拍照留念。与此同时,“集赞领福”互动区也热闹非凡。上海游客小林拍下四张活动现场照片,配上话题#三区年画扫货节#,不到半小时就集满10个赞,成功兑换了一个烫金福字挂饰。“发朋友圈还能领福利,又好玩又有年味,必须打卡!”她说。

值得一提的是,随着“义乌好好逛”文旅IP持续升温,义乌国际商贸城三区新春扫货节吸引了大量本地市民、周边消费者及在义外商前来采购,有效带动了喜庆用品、文体用品、眼镜、化妆品等品类的销售,显著提升了市场人气与交易活跃度。

逛年集,买年货,迎福礼

义乌国际商贸城二区年货节热闹开启

全媒体记者 吴峰宇
实习生 魏明文/摄

本报讯 “来义乌旅游,正好碰到举办年货节,不仅淘到了高颜值小家电、亲手做马灯、领春联,临走还抽中了总台2026春晚吉祥物‘骐骥’。”1月29日,在义乌国际商贸城二区26号门中庭,来自杭州的游客杜敏玲拿着刚买的空气炸锅和抽奖礼品,笑意盈盈。她口中的这场“意外之喜”,正是当天启动的“新年焕新 智能年礼”国际商贸城二区市场年货节活动。

记者了解到,积极响应“跟着春晚游义乌”文旅热潮,商城集团国际商贸城第二分公司聚焦厨房用品、小家电、箱包等新春节热销品类,通过展销促销、文化体验、互动游戏与线上引流四大板块,打造集“逛、



游客展示总台2026年春晚吉祥物

买、玩、拍”于一体的沉浸式年货消费新场景。

活动现场,26号门中庭设置50个花车展位,集中展销二区特色商品。不少经营户推出“年终最低价”“限时秒杀”等优惠举措,吸引大批采购商和市民驻足选购。“今天客流明显增加,不少新品一上午就卖了几十件。”一位主营智能厨电的商户表示。

感受年味不止于购物。在“马年迎新·沾沾喜庆”环节,50名身着传统服饰的“福娃”手提自制小马灯,在市场中巡游送福,向商户和顾客派发中国结、福字贴等吉祥物;市书法家协会的多位老师现场挥毫,免费书写春联赠予市民,墨香与年味交织,氛围热烈。

为激发消费活力,活动现场专门设置“马迎鸿运·消费抽奖”互动

区。消费者在二区商户单笔消费满88元,并在社交平台发布带话题#二区年货节#的相关内容,即可参与趣味“套马”游戏。奖品包括小家电、餐具及文创产品等,每日限量发放,先到先得。同步开展的“金马迎春·线上集卡领餐具”活动也于当日上线。市民通过转发指定宣传内容,集齐“金马迎春 二区年礼”八个字,即可获得抽奖资格,每人每天最多参与两次,有效拓展活动传播半径,实现线上线下同频共振。

据悉,随着总台2026春晚义乌分会场热度持续攀升,作为“世界超市”核心区块之一,国际商贸城二区借势推出此次年货节,不仅助力商户拓销路、促成交,更以文化赋能商贸,让全球采购商和市民在置办年货中感受中国年俗魅力,进一步擦亮义乌“购物+文旅”融合发展的金名片。



市书法家协会老师现场免费给经营户写春联