市场经纬

“洋主播”用镜头链接全球

义乌市场跨境直播打开国际传播新窗口


“洋主播”在海外社交平台直播


市场内的AI玩具吸引国际达人的注意力

全媒体记者 何彦婕 文/摄

“你叫什么名字,可以听懂我说话吗?”11月19日下午3点,在义乌全球数贸中心,来自伊拉克的跨境主播高飞正用阿拉伯语与AI机器人对话,而这一幕正通过海外社交媒体直播给全球观众。

这场直播,是义乌市场面向全球开展国际传播的一次新举措。以跨境直播为桥梁,借助其跨语言、跨文化传播优势,向全球观众立体呈现义乌市场的多元供给与产品,让海外采购商更直观地看见义乌、了解义乌、链接义乌。

直播中,高飞穿梭在智能装备区域,一会儿被AI眼镜吸引,一会儿动手操作无人机,又或是戴上AI戒指,以沉浸式体验的方式,带着直播间的“家人们”感受义乌市场内智能产品的魅力。直播过程中,他不时发出感叹,用阿拉伯语持续介绍产品、分享真实感受。随着直播推进,越来越多观众涌入直播间。这场看似轻松的探场直播,背后正是跨境主播与义乌市场相互成就的新尝试。

这场直播并非临时起意,而是高飞在义乌创业路径的延伸。受家中有人做生意的熏陶,他一直怀有创业想法。“我之前就了解到义乌有很多小商品,非常适合做生意。”于是大学毕业后,他来到义乌成立公司,并开启自媒体道路。

一年时间里,他在Instagram、TikTok、Facebook等平台的全网粉丝量累计超35万,主要来自中东地区,爆款视频播放量超一千万。社交媒体的火爆也为他带来更多客源。“80%的客户都是通过社交媒体找到我。”高飞表示。

在义乌市场,时常能看到高飞举着手机拍视频的身影。拍得多了,他对义乌小商品也有了新的认识。“我感受到,义乌的商品不是简单平移,而是往上升级。”高飞告诉记者,这也是他在做自媒体过程中逐渐想明白的思维转变。具体到品类,除了常见的日用百货,市场里还有高附加值、科技含量高的智能制造产品。正因如此,他这次特意选择智能装备品类做直播,希望通过自己的镜头让更多外商知道,义乌也有高端产品。与此同时,他也感受到,义乌商户在经营中不只是卖产品,也在提供服务,这对像他这样的外商很友好,方便他们做生意。

这些观察和思考也促使他不断调整视频方向:从最初的短平快,转向输出更有价值的内容,为产品赋能。“我希望客户能在我的视频中得到不一样的收获,把义乌专属的魅力传递给大家。”此外,高飞还发现,有些产品质量很好,但社媒运营相对薄弱,便想帮助他们运营,深入工厂拍摄更多内容。后续,他还想运营国内账号,并有信心做得更好。

主播端的探索,也与市场端的布局形成呼应。一年多来,义乌全球数贸中心注重国际传播,持续创新传播载体、拓展海外传播渠道,让义乌市场更直观地触达全球采购商。通过夜间直播计划,传播链路覆盖国内抖音、小红书,也通过TikTok触达海外;组织义乌探访团,策划“外国老板义乌创业计划”,拍摄具有综艺感的义乌市场体验视频。如今,义乌市场正尝试国际达人合作,长期与跨境主播合作,推动国际传播从单场活动走向持续运营。

这一新模式正成为义乌市场链接全球客商的新渠道。对义乌市场而言,它让商户以更直观、更可持续的方式触达海外客户,提升智能产品和高端产品的可见度;对跨境主播而言,真实的市场场景和丰富的供应链为其内容提供素材,帮助其沉淀粉丝、建立信任并转化客源,进而形成市场与主播双向赋能的良性循环。

随着市场与国际达人合作深入推进,义乌市场的国际传播效应将进一步放大,让更多海外采购商看见义乌、走进义乌、留在义乌。

搭建精准对接平台助力市场繁荣

义乌全球数贸中心举办中非贸易对接会

全媒体记者 吴峰宇
实习生余喆

本报讯 日前,义乌全球数贸中心举办中非贸易对接会,吸引来自肯尼亚、喀麦隆、尼日尔、坦桑尼亚等非洲国家的近60位客商到场,与本地经营户开展面对面采购洽谈。此次活动聚焦新能源产品、美妆香水、智能设备、日用百货等非洲市场需求旺盛品类,推动供需双方高效对接,进一步释放义乌市场外向型发展活力。

对接会现场,来自喀麦隆的客商Bienvenu与多家经营户深入交流。Bienvenu在中国生活约8年,长期从事面向非洲市场的出口贸易业务。此次他重点采购新能源电池、美妆产品、香水以及机械设备等商品。通过对接会,他已与储能电池、香水两家供应商达成明确采购意向,并约定后续前往工厂和门店看样洽谈,推动合作尽快落地。

来自肯尼亚的客商Bonnie每年赴义乌七八次,长期为海外客户下单订货、安排出货。他运营TikTok、抖音等社交媒体账号,粉丝规模超过10万,平均每月出货约30个集装箱,品类涵盖电子产品、玩具、母婴用品、五金工具、日用百货等。此外,每月还有二三十位境外客户专程到义乌采购,由他陪同实地选品、对接供应商。此次参加对接会,有助于他进一步拓展货源渠道,提升采购效率。

对接会也为本地经营户开拓非洲市场提供了直接窗口。义乌全球数贸中心一位经营户介绍,其推出的风扇帽产品主要面向中东市场。受厄尔尼诺现象影响,全球部分地区气温偏高,带动相关防暑降温产品销售。通过此次对接,经营户与非洲客商就产品需求、采购数量及后续合作方式进行了沟通,为扩大出口奠定基础。

近年来,义乌对非贸易保持较快增长。2025年,义乌对非进出口达1507.0亿元,同比增长23.4%。2026年1至9月,义乌对非进出口1497.3亿元,同比增长34.7%;其中出口1359.6亿元,增长30.2%;进口137.7亿元,增长103.7%。进出口规模持续扩大,反映出义乌与非洲市场在商品流通、商贸往来和合作互信方面的持续深化。

此次对接会的举办,体现了商城集团全球数贸中心分公司以活动促商贸、以平台促合作的务实举措。通过集中邀请非洲客商、组织精准采购对接,活动有效降低了供需双方沟通成本,帮助经营户更直接地了解海外市场需求,也为境外采购商提供了高效选品渠道。对经营户而言,在市场中与外商面对面洽谈,不仅能够快速掌握产品反馈、调整供应结构,也有助于建立长期稳定的合作关系,提升市场成交效率。

下一步,义乌全球数贸中心将继续围绕重点国别、重点品类开展专题对接,推动商贸资源向平台集聚,助力义乌市场持续繁荣发展,为中非经贸合作注入更多活力。

无人机“轻”装上阵 碳纤维一体成型竞逐新赛道

全媒体记者 何彦婕/文
王怿杰/摄

“机身采用全碳纤维,一体成型。”11月24日,在义乌全球数贸中心的皓翔航科店铺内,负责人张荣耀伸手轻轻抬起一架名为“天目山一号”的氢能源无人机。他告诉记者,凭借碳纤维一体成型这一设计,该款无人机拿下了氢燃料电池驱动多旋翼无人机最长飞行距离世界纪录,续航时长超过4小时,节能环保,能够在高原、雪山等环境中运送急救物资,抗“压”能力强。

因为看好无人机行业的发展前景,去年10月,张荣耀把皓翔航科引入义乌全球数贸中心,也把碳纤维一体成型工艺带进市场。如今,展台上摆着各种尺寸的无人机,从多旋翼到垂起固定翼,涵盖测绘勘测、应急救援、物流运输、农田巡查等多个应用场景,让碳纤维无人机以新产品、新工艺的面貌进入更多客商视野。



客商了解碳纤维无人机

除了展示产品,皓翔航科主要承接定制服务。客户只需一个半月到两个月时间,皓翔航科就能帮客户完成从想法到画图、开模、拼装成品的全链条落地——按任务载荷定功能配置,按作业环境定机体适应性,按续航航程定动力能源,按通信与平台对接定数据链,让无人机贴合具体场景。

产品线不断丰富的背后,是企业在原材料受限的情况下对工艺的持续打磨。为突破限制,皓翔自主研发了高分子内膜正负压成型技术,替代传统真空袋抽负压的方法。传统工艺铺一层真空袋要一两个小时,而皓翔的内膜放置只需1到3分钟。这一新工艺使辅材成本降低一半、人工成本降低一半,生产效率提升60到100倍,产品良品率做到100%。由此,碳纤维无人机不再是“少量定制”的实验室产物。

这些工艺积累,也沉淀为产品重量轻、强度高、一致性高的显著特性。相比传统材料,皓翔的碳纤维机体重量降低30%以上,强度提高20%以上,韧性增强25%以上,人工成本降低50%以上。

“好材料需要好窗口,好产品需要真买家。”张荣耀表示,义乌全球数贸中心给了我们这样一个平台,让客商能亲手摸到碳纤维无人机的轻和强。“借着义乌的客流、订单和反馈,我们有信心把产品推到更多应用场景里去,让碳纤维无人机从义乌市场飞向更广阔的天地。”

聚力跨境新生态 扬帆全球新赛道

2026浙江跨境电商交易会今日开幕

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 11月25日至27日,2026中国(浙江)跨境电商进出口交易会在义乌国际博览中心举行。本届展会展览面积3万平方米,设置国际标准展位1000个,汇聚600家参展企业,搭建起平台、MCN机构、流量服务商、产业带工厂面对面高效对接的商贸桥梁,打通出海全链路,为外贸主体提供一站式资源对接平台。

本届展会覆盖平台入驻、达人直播、海外流量投放、ERP数字化管理、跨境供应链、AI-POD、跨境金融等全产业链环节,集聚一大批行业头部机构、标杆平台与优质出海工厂,助力出海企业一站式对接上下游核心资源。展会汇聚阿里巴巴国际站、亚马逊全球开店、Google出海计划、Shopee、SHEIN、网易、Noon、敦煌网、Voghion、Autovado、L192、中国制造网、淘宝出海、北京快手科技、小红书等19家重磅跨境平台。覆盖B2B大宗采购、欧美精品零售、东南亚社交电商、南美市场、独立站流量、线上代工询盘等多元赛道,适配工厂、品牌商、跨境卖家不同出海节奏,帮助企业精准锁定目标市场,找到适配的出海阵地。

出海生意,资金链路是关键。香港汇丰银行、义支付跨境金融服务平台现场坐镇,提供跨境收汇、结售汇、全球汇款、跨境风控、外贸配套金融方案,为外贸企业筑牢资金安全底座,让收款、结算更省心合规。同时,谦寻控股、杭州无忧传媒、杭州润星娱乐、杭州纯熙生物(搜道)、杭州黑角科技等MCN公司与垂直跨境直播机构同台展出,打通国内短视频带货、海外本土化直播两大渠道。依托丰富达人资源与成熟选品体系,为品牌、工厂对接国内爆款孵化、海外本地直播带货资源。

出海不缺产品,缺流量、缺工具、缺数字化能力。上海聚水潭、上海飞书深诺(Meetsocial)、白泽(绍兴)文化传媒、深圳兔展智能、山东智慧数字技术悉数到场。从跨境ERP订单库存管理、Google/Meta海外广告投放、AI智能投流SaaS,到AI素材智能生成,用数字化工具降低试错成本,精准撬动海外流量。

本次展会参展阵容涵盖多个核心制造领域,集结了众多行业龙头与专精特新企业。在建材领域,公元股份、森赫电梯、恒达富士电梯、怡达快速电梯等企业集中亮相;户外运动板块,浙江阿波罗运动科技、衢州市华傲户外用品、浙江原始人户外用品等企业将展示前沿装备;家居家电方面,宁波韩电电器、浙江慧福智能家居、浙江好易点科技、乐捷家居等品牌也将携优势产品参展。

据统计,今年1至10月,义乌实现跨境电子商务交易额1617.1亿元、同比增长11.54%。

新增赛道拓宽入选面

我市29家个体工商户入选“浙个好”公共品牌

全媒体记者 何彦婕

本报讯 近日,2026年浙江省个体工商户“浙个好”公共品牌名录发布,我市共有29家个体工商户成功入选。其中,非遗工艺类5家、非遗食品类2家、家庭农场类2家、设计类3家、网络个体工商户(日用百货)类17家。

据悉,浙江省“浙个好”品牌致力于打造全省个体工商户的标杆品牌,从经营行为、经营业绩、行业地位、社会贡献、特色服务等五个维度进行严格把关,培育一批产品质量好、服务水平优、行业影响大、带动作用强的优质标杆,引领带动广大个体工商户对标攀高、向质图强。

与往年相比,今年新增了非遗工艺品类的石雕、家庭农场类,以及网络经营(日用百货领域)类。随着赛道拓宽,我市入选数量较去年增加20家,入选规模明显扩大,业态分布也更加多元。

作为今年新增网络经营赛道的入选代表之一,义乌市巨善电子商务商行负责人付海明得知入选后倍感振奋:“这给了我们很大的信心,鼓励我们继续坚持下去。”在他看来,作为中小经营主体,要在众多大品牌中闯出一条路,关键在于把品牌和品质同时做扎实。自创建以来,该企业持续打造“九尾熊”品牌,产品涵盖食品、美妆、日用品等全品类,并始终坚持良心经营理念。所有产品从研发到上线,经过严格把关、层层检测,周期长达数月至半年,并按照高生产标准执行,只为给消费者带去更优质的产品。

据悉,义乌市市场监管局与义乌市民营经济发展联合会把“浙个好”培育工作作为服务个体工商户发展、改善营商环境的关键举措,聚焦“选、管、帮、服”各环节系统推进,助力一批特色鲜明、群众认可度高的个体工商户顺利入选。

义乌综保区新增2家海关AEO认证企业

全媒体记者 吴峰宇
实习生余喆

本报讯 近日,义乌综合保税区内企业义乌舜启供应链管理有限公司与义乌福越供应链管理有限公司顺利通过海关AEO认证。这是继2025年浙江自贸试验区金义片区首批AEO企业落地综保区之后,义乌综保区在优质外贸主体培育上取得的又一进展。

AEO制度是世界海关组织(WCO)倡导的、以促进全球贸易安全与便利为目标的制度规则,被誉为国际贸易“绿色通行证”。获得AEO认证,意味着企业在内部管理、财务状况、守法规范及贸易安全等多个维度均达到海关认可的标准。对供应链企业而言,这张“金名片”直接转化为通关环节的确定性:优先办理进出口通关手续、查验率大幅低于普通企业、特定情形下可免除担保,货物周转效率和物流成本管控能力将得到实质性提升。与此同时,AEO企业还可依托我国海关的国际互认网络,在互认国家和地区享受对等通关便利,为拓展跨境业务打开更顺畅的通道。

舜启供应链与福越供应链均扎根义乌综保区,主营供应链管理、仓储服务及相关进出口业务,是综保区保税物流业态的重要参与力量。此次两家企业同步获得AEO认证,既是企业自身合规管理能力和供应链服务水平提升的结果,也是义乌综保区持续推进高信用企业培育、引导区内龙头企业对标国际标准的工作成效的体现。AEO认证的持续扩围,正在为综保区从规模扩张向质量跃升注入强劲动力。

奋战四季度,义乌综保区将依托AEO认证的政策叠加优势,进一步做实做优保税仓储、跨境电商等核心业态,同时联合海关持续开展前置辅导和精准服务,帮助企业补齐管理短板,推动更多具备条件的区内企业进入海关高信用企业行列,用足用好AEO便利化措施,把信用优势转化为通关效率优势和成本竞争优势,为义乌开放型经济高质量发展提供更坚实的平台支撑。