

跨境电商“乘云逐梦”

宁夏日报报业集团全媒体记者 裴艳 焦小飞 王若英 见习记者 杜银双 文/图

深一度·会客厅

宁夏水林尘电子商务有限公司总经理
马凯龙广州易通天下电子商务有限公司市场总监
聂耳双宁夏星源生物科技有限公司CEO
高永升

借跨境电商东风，中国特色产品漂洋过海

中国特色产品如何借助跨境电商的东风漂洋过海？8月30日，在第七届中阿博览会跨境电商展上，宁夏水林尘电子商务有限公司总经理马凯龙为新手卖家带来了一场干货满满的分享会。他以“从0到1的跨境之路”为主题，为现场观众详细讲解了跨境电商的入门指南，将实战方法与区域机遇完美融合。

店铺注册需要准备哪些资料？注册流程是怎样的？如何选择站点？开店成本有哪些？怎样避开选品雷区？如何找到爆款产品？马凯龙一一详细讲解。

“新手卖家涉足跨境电商领域，选择合适的电商平台至关重要。”马凯龙建议，新手可以尝试亚马逊、TikTok、SHEIN希音、拼多多的跨境电商平台Temu等。通过市场调研，找准产品，对相应市场作数据分析，了解市场需求量和销售量，最终确定产品的市场前景及价格定位。

“目前，宁夏多家跨境电商企业为新手卖家提供3个月的扶持‘陪跑’业务，专业化、精细化的服务有助于新手卖家快速成长。”马凯龙表示，宁夏的枸杞、羊绒制品和手工艺品质量上乘，加之本地货源充足、成本低，售出后的买家评分高、复购率高，“跨境电商+产业链”有望成为宁夏特色产品出海的新模式。

“从线上购物的特性讲，枸杞、羊绒制品等易包装、重量轻，包装和运输成本都较低，减轻了卖家的成本压力。”马凯龙重点分析了宁夏枸杞、羊绒制品和手工艺品在亚马逊美国站的市场潜力，借助搜索引擎、市场容量和头部卖家销量等数据，为本地企业选品提供依据。

『三驾马车』齐发力，宁夏产品在中东市场受青睐

在全球跨境电商格局中，中东市场电商规模正以其惊人的增长速度，成为中国企业出海的热土。

宁夏，作为中国向西开放的重要窗口，其特色农产品和新能源产品如何在中东市场脱颖而出？广州易通天下电子商务有限公司市场总监聂耳双，基于对中东市场的深刻洞察和丰富的实战经验，为宁夏进一步打开中东市场提出宝贵建议。

“中东是全球电商增速最快的市场之一。过去5年，该区域电商规模从2015年的42亿美元增至2022年的370亿美元，增幅达500%，预计2026年将达到570亿美元。”聂耳双说，当地人口结构中年轻人占比高、互联网普及率高，具有强劲的消费能力，成为全球电商增长的核心动力。

宁夏菜心、浓缩牛奶蛋白(MPC70)已成功出口中东，印证了产品具有竞争力。聂耳双认为，宁夏枸杞药食同源、滋补性强，契合中东消费者养生需求；中卫硒砂瓜作为地理标志产品，甜度高、口感佳，若解决冷链直配问题，可抢占中东高端水果市场；宁夏的光伏、储能、新型建材等，贴合中东绿色转型与基建需求，这些都有望与当地合作，推动绿色发展。

如何深耕中东市场？聂耳双提出了“三驾马车”理念：在品牌化方面，整合宁夏优势产业资源，打造“宁夏味道”等区域公共品牌，借助专业策划与故事营销提升知名度，同时，推动企业获得国际认证，以高标准赢得信任；在数智化物流方面，优化运输方案，加密银川至迪拜、利雅得等核心城市直航或包机航线，依托智能物流系统实现本土仓储、分拣与配送，缩短履约时效、降低成本、提升体验；在本土化合作方面，借力中阿博览会等平台，加强与中东国家的政府、商协会及大型企业沟通，通过展会、商务考察等建立长期合作，搭建宁夏企业出海的桥梁。

“只要把握方向、精准发力，宁夏凭借产品与区位优势，必能在中东市场实现更大突破。”聂耳双说。

『专业+态度+格局』拓路，不断扩大『朋友圈』

商场如战场，企业出海不仅要突破国内市场的边界，抓住全球机遇，还要直面多重风险与挑战。如何在国际竞争中站稳脚跟？宁夏星源生物科技有限公司CEO高永升给出了“三力”答案：专业是叩开客户大门的硬实力，态度是打动客户的软实力，格局是与客户深度绑定的核心魅力。

高永升曾在外贸物流领域深耕多年，2019年成立宁夏星源生物，聚焦腐植酸钾、腐植酸钠等腐植酸有机肥及底质改良剂的研发与生产，产品广泛应用于农业、水产、工业等多个领域。为深入掌握腐植酸应用技术，他深入广西、江西、海南等地的生产基地实地学习，成长为腐植酸应用专家。

在稳固国内市场份额的同时，宁夏星源生物积极布局海外市场。2023年，高永升带队参加马来西亚国际化工展。面对同行的提问与挑战，他凭借严谨的逻辑和扎实的专业能力从容应对，赢得了优质客户的信任，打开了东南亚市场的合作通道。

“既要懂生产，又要懂用途、懂需求、懂产业链，才能精准定位产品，提升竞争力。”高永升说。

谈及企业出海策略，高永升总结了一套“组合拳”，在前期调研阶段，通过对接当地使馆、商协会获取一手信息，结合海关数据与网络工具进行分析，为出海方案精准导航；在公信力建设上，入驻阿里国际站等知名平台，联动参与官方活动、国际展会，多维度提升品牌知名度；邀请客户实地考察工厂与港口，借助社交媒体展示日常运营，官网发布权威认证与合作案例，让企业的实力“看得见、摸得着”。

“诚信与善意会转化为信任，关键时刻能成为支撑企业的宝贵资源。”高永升说，出海不是单打独斗，而是协同共赢，要坚信“1+1>2”的效应，将合作伙伴视作朋友而非对手，不断扩大国际“朋友圈”。

成果秀

跨境电商展签约18个项目总金额3亿元



中阿跨境电商战略合作签约仪式现场。

宁夏日报报业集团全媒体见习记者 杜银双 摄



跨境电商综试区人流如织。本报记者 张璞 摄

8月30日，中阿博览会跨境电商展区内地潮涌动，热闹非凡。

“您尝尝这中宁枸杞，泡在水里汤色清亮，喝了还能缓解眼疲劳。”来自宁夏的李天星手持白瓷盘，盘中盛放着红艳艳的宁夏枸杞，热情洋溢地向顾客介绍。

不远处的红酒展区，伏芳伟手持酒杯，向嘉宾细致地讲述：“这是宁夏本土红酒，带着阳光的气息，在国内很受欢迎。”

看似分属不同展区的两人，却有着相似的人生转折。

2013年起，李天星在亚马逊等平台销售服装、3C产品等。为寻找货源，他走遍全国，将各类热门商品销往海外。2014年，伏芳伟从宁夏大学农学院毕业，也投身跨境电商。他的行李箱里装满了各地的热门商品，哪里有市场，他就去哪里。

然而，让他们停下“追热门”脚步的是，是家乡宁夏的好物。

2020年，李天星发现身边朋友都在吃宁夏枸杞制品，他猛然醒悟：“守着家乡的宝贝，我怎么还往外跑呢？”于是，他决心推广宁夏的好物。如今，他的品牌“玺小杞”拥有干果、枸杞原浆等产品，年出口量达到30吨。

在展厅推销时，浙江台州游客高乐怡被李天星的热情感染，成为他的顾客。她品尝后称赞道：“宁夏枸杞吃起来甜中带鲜，这次一定要带几罐回去给家人品尝。”

“咱宁夏的红酒，如何能让更多人知道？”伏芳伟也发出了类似的疑问。2022年，他决心创业时，看到农学院的师兄师妹大多从事葡萄酒产业，又发现宁夏红酒的知名度逐渐提高，于是毫不犹豫地投身红酒行业。他成立了宁夏大夏鼎红酒庄有限公司，凭借多年的电商经验搭建销售渠道，将宁夏红酒销往全国，同时积极寻找海外商机。

展厅内人流络绎不绝，李天星忙着接待顾客，伏芳伟的酒杯里又添满了红酒。如今，宁夏枸杞的清甜飘向海外，贺兰山东麓的葡萄酒香被更多人记住。越来越多像他们这样的青年，带着对家乡的热爱扎根本土，将宁夏的“宝藏好物”销往更广阔的的世界。



跨境电商展集结了亚马逊、阿里巴巴等多家全球头部电商平台。宁夏日报报业集团全媒体见习记者 孙郑涛 摄



工作人员详细解答电商从业者的提问。

宁夏日报报业集团全媒体见习记者 孙郑涛 摄

把家乡『宝藏好物』销往更广阔世界

本报记者 张璞