

线上日均销售额破2000美元 湖北造Cosplay手办 爆单北美

湖北日报全媒记者 周鹏 通讯员 张颖

11月14日上午10时19分,满载货物的顺丰航空O3157航班从鄂州花湖国际机场腾空而起,飞往印度新德里。距机场约5公里外的中国(鄂州)跨境电商产业园选品中心二楼,随着主播们热情洋溢的推介,来自世界各地的订单汇聚成流。

在这里,Cosplay手办和球星手办是当之无愧的“顶流”。鄂州市泽阳飞越跨境电商有限公司的负责人杨阳,如今已是这片新天地的“弄潮儿”。他的公司生产的手办,涵盖动漫人物、明星形象和潮流玩偶,在海外短视频平台TikTok上持续热销。

“当初只是抱着‘试一试’的心态来的。”回想起今年4月30日产业园开园时的情形,杨阳坦言曾有过犹豫。然而,试水结果却出人意料。“以前走传统外贸渠道,利润微薄。现在通过TikTok直接面对海外消费者,利润翻了几番!”

今年6月,他的公司正式入驻产业园,设立3个直播间,主攻北美市场。4个多月来,线上日均销售额已突破2000美元。“园区的政策非常贴心,连员工的吃住行都帮忙安排妥当了。”杨阳说,生意的火爆让他信心倍增,“我们计划明年就把生产车间也搬进园区,形成产销一体!”

线上直播间销售火爆,位于英山县的线下工厂同样灯火通明。200多名工人加班加点,赶制着来自海外的订单,“花湖国际机场为我们的产品打通了‘空中出海口’,跨境电商产业园则为我们搭建了直面全球的‘数字桥梁’!”杨阳对未来信心满满。

在选品中心的展示区内,杜肯新材料产品、汉川童车、汉派服装等鄂产产品琳琅满目。其中各型各款的无人机同样吸引眼球。外籍主播阿布正流利地通过TikTok平台向海外粉丝推介产品。屏幕另一端,订单如雪片般飞来。

“从7月到现在,我们已经向美国市场销售了300多架无人机。”腾达国际贸易鄂州市有限公司总经理钱岭介绍,公司现已进驻园区13栋,业务蒸蒸日上。“我们正在搭建自己的海外独立站,继续通过社交媒体扩大声量,目标是让销量再翻十倍!”他的眼神里,充满了对未来的笃定。

除了这些“新潮”玩意,鄂州本土的“硬核”工业品——金刚石工具,也在这里找到了新的出口平台。鄂州市金刚石工具行业协会负责人严陶如数家珍:历经41年发展,鄂州已成为全国四大金刚石产业集群之一,以临空经济区为中心,聚集了118家相关企业,从业人员超2万人。

面对国内外市场的挑战,协会正积极借助花湖国际机场的“东风”,向海外开拓。“根据埃及石材协会提供的数据,埃及使用的金刚石工具100%来自中国,其中90%就产自我们鄂州。”严陶的语气中带着自豪。

企业在前线“开疆拓土”,政府在后方“保驾护航”。鄂州市临空经济区跨境电商专班负责人朱德高介绍,产业园为本地的手工艺品、工业制品等提供了从展示、直播到跨境电商的“一站式”服务,甚至还主动帮助企业联系外籍主播,精准开拓海外市场。

此外,根据《鄂州市临空经济区关于支持跨境电商发展的若干政策措施》,入驻企业还能享受到平台费补贴、推广流量报销等多重真金白银的优惠,极大地降低了企业的出海门槛和成本。

今年9月25日,鄂州市跨境电商协会正式成立。仅半年,产业园已吸引注册企业392家,入驻企业79家,实现贸易额3.3亿美元。

专家点评

发展跨境电商新业态 壮大外贸国际竞争优势

武汉大学经济与管理学院副教授
湖北省高水平开放创新研究院研究员 胡艺

党的二十届四中全会提出,要积极扩大自主开放,推动贸易创新发展。今年以来,湖北跨境电商产业实现跨越式发展,成为外贸增长新引擎,为经济内外循环注入强大动力,构建一条正在逐步壮大的出海动脉。

参与全球贸易,中部曾是不占物流优势的区域。如今,随着湖北综合交通枢纽能级持续提升,作为陆海空三条丝绸之路交汇点的湖北已为产品出海搭建起立体物流网络。花湖国际机场“一日达全国、隔夜连全球”的领先效率,逐渐发展成为航空货运的时效标杆,正书写着新时代“九州通商”的湖北样本。

丰富的产业集群和坚实的产业基础,为跨境电商提供了丰富的货源保障。湖北深化“跨境电商+优势产业带”融合,依托光电子、医疗器械等市州特色产业带,让更具国际竞争力的“湖北造”加速出海,不断壮大湖北外贸的国际竞争优势。

今年以来,阿里巴巴全球速卖通(武汉)跨境电商产业园、敦煌网、沃尔玛全球电商等5家跨境电商重点平台接连落户湖北,为企业获取商机提供重要支撑。重点平台争相抢滩、市场主体厚积薄发,都与湖北发展跨境电商肥沃的土壤密不可分。湖北推出多方面措施以优化营商环境、降低企业成本、提升通关效率、促进产业融合等,众多高校和人才资源也提供了坚实的人才保障。



漫画/徐云

仅用8个月发货量就突破100万单 武汉正崛起 全球潮物集散枢纽

湖北日报全媒记者 李源
通讯员 李知 乔翩

今年“双十一”,郑州市民李先生打开手机APP,选购了一双仅在欧洲销售的运动鞋。

2天后,李先生就收到包裹。快递信息显示,这双鞋是从武汉光谷发出的。

惊喜之余,李先生很想知道:只在国外销售的商品,为什么只用2天就送到国内消费者手里?这些商品为什么是从武汉发出的?

这个APP叫“得物”,是国内知名线上购物平台,主要销售鞋服、箱包、香水、玩具等潮流商品。

近年来,得物不断畅通全球采购渠道,同时在国内多地建设保税仓,为买家提供海淘新体验。

去年上半年,得物公司启动华中跨境电商物流中心建设,一眼相中位于光谷的东湖综保区。在得物看来,武汉区位优势显著、物流产业发达,快递48小时可覆盖全国绝大部分地区。

大多数地区。

在武汉海关和武汉东湖综合保税区建设服务中心的支持下,得物武汉保税仓不到3个月就建成,并于当年12月31日投用。

“作为得物在华中区域唯一的保税仓,武汉的发展态势迅猛,今年9月成为得物在国内业务量最大的保税仓。”得物武汉保税仓运营方负责人庄志培说。

走进得物武汉保税仓,1万平方米的巨大仓库蔚为壮观。数十排货架上,采购自全球各地的鞋子、衣服、包包、香水等商品整齐码放。传送带上,商品有条不紊入仓收储。仓外,装满包裹的物流运输车开往全国各地。

海淘不是新鲜事,但对很多消费者来说,在国外电商平台购买商品面临两大问题:一是周期长,从下单到收货往往要等待一周甚至更久;二是担心商品质量问题,一旦买到假货或假货,售后维权很麻烦。

得物武汉保税仓有力解决上述问题。庄志培介绍,得物武汉保税仓采用一种特殊的跨境电商模式,即商品从境外运抵武汉,再通过跨境电商进口流程进入得物仓库。

后,以保税模式存放在海关特殊监管区里。

“消费者下单后,商品从国内发货,省去海外物流环节。比如李先生购买的运动鞋,其实早在2个月前就在得物武汉保税仓里了。”

保税仓储的另一大优点是“卖出去后再缴税”,相比传统外贸模式,有效降低货主的资金周转压力。

质量把控方面,得物武汉保税仓在商品品控进仓前,会安排质检人员对其真伪、质量进行细致检查,从源头确保消费者不会买到问题商品。

“海关的支持也很重要。”庄志培说,武汉海关为得物武汉保税仓提供了完善的政策和系统支撑,订单、支付单、物流单在云端“三单对碰”可以实现最快1分钟清关,为“当天下单当天发货”打牢基础。

据了解,得物武汉保税仓投用后,仅用8个月发货量就突破100万单,助力光谷崛起全球潮物集散枢纽。未来,这里还有望依托得物的全球化布局探索“反向海淘”业务,不仅服务国内消费者买全球,更助力武汉造、湖北造卖全球。

为什么“洋主播”在这里扎堆带货

(上接第1版)南非籍主播BENON开始了他当天的直播,镜头前的汽车应急电池、户外小音箱等“湖北造”产品,通过TikTok直播间销往南非各地。“在家乡创业要对接货源、平台、物流,在这里只要有想法,就有出手把手指导你开播卖货。”BENON的话,道出了园区120多家跨境企业的共同感受。

跨境电商的完整链路,从选品、上架、数据分析到广告投放、物流收款等,环节繁杂且专业门槛高。园区专门在9楼设立“跨境电商选品中心”,集中展示“湖北造”优选产品——既有光电子产品、生物医药等工业好货,也涵盖户外装备、宠物用品等热门品类,每款产品均附海外适配资料,主播可现场体验、直接对接供应端,不用再跑遍全省找货。同时,园区9楼还分布着多个公共直播间,供园区企业免费使用。

“如果从零开始搭建,光熟悉平台的规则就要3个月,还可能因操作失误导致店铺被封。”徐美玉说,园区的核心优势,就是把这条“长链路”变成“快捷键”。园区整合了亚马逊、TikTok、沃尔玛等20多家主流跨境电商平台资源,企业可以直接对接各大平台招商经理,解决“黑五”大促升仓、广告投流等紧急需求。

更关键的是,园区提供的“一站式外贸综合服务”,让创业门槛大幅降低。从店铺注册、产品上架到数据分析、广告优化,都有专业团队“手把手”指导。“我们不用一个个对接流程,哪一步有问题,园区服务团队直接帮忙解决。”一家刚入驻的企业负责人说,他们3名大学生在园区提供的货源支持下,不到一个月就实现开播。

这种“保姆式”的赋能,不仅吸引了初创团队,也打动了大企业。华工激光旗下电商品牌华工光合很想拓展北美市场,园区不仅帮其对接专业服务商资源,还推荐了有经验的运营人才,助其快速组建跨境电商团队,今年已成功上线亚马逊美国站。“园区就像一个资源枢纽,将平台、服务商、人才都聚在一起,省去了中间的沟通成本和试错成本。”徐美玉说。

人才培养 打造多语种主播的“孵化摇篮”

“大家好,这款骨传导助听器既轻便又清晰,非常适合日常使用……”在园区9楼的公共直播间,哈萨克斯坦籍教师莫维正在指导学生进行直播。这位精通八国语言的“网红老师”,曾有过跨境电商失败的经历,如今却成了园区最受欢迎的实训导师,累计带过3000多名学员,其中包括300多名外国留学生。

跨境电商的核心竞争力,在于“懂产品、通语言、知市场”。湖北丰富的高校资源,为跨境电商提供了充足的人才储备。园区与武汉大学、华中科技大学、中南民族大学、江汉大学等20多所高校建立合作,将课堂搬到产业园,让学生在真实店铺中实操,学习选品、直播、运营等全流程技能。

回忆起运营面向菲律宾市场的国际账号经历,湖北经济学院的大四学生罗真豪十分感慨:“最初不懂跨境电商,连菲律宾消费习惯都不清楚。”通过园区实训,她从详情页制作、视频剪辑学起,在真实

店铺实操TikTok开店、直播话术设计。莫维结合菲律宾市场特点,教她调整直播节奏,翻译产品说明、优化英文话术:“菲律宾消费者喜欢热闹,我们就加互动游戏;他们关注性价比,就重点讲价格优势。”罗真豪摸清市场逻辑,积累忠实粉丝,主营的穿戴式美甲在当地热销。

针对国际主播的培养,园区形成了独特的“本土+海外”双轨培养模式。来自乌干达、肯尼亚等国的留学生,在园区不仅能学习直播技巧,还能借助自身语言优势,快速对接本国市场。更难得的是,园区注重“实战型”人才输出。莫维会把自己创业时“选品失误亏本”的经历分享给学生,教他们如何做市场调研、规避风险;园区还定期举办各类论坛沙龙和对接活动,为企业、学员和平台方、服务商之间提供对接交流的平台。园区运营负责人说,不少学员毕业后要么留在武汉创业,要么回国开设跨境电商店铺,成为湖北跨境电商的“海外代言人”。

海外前置仓+立体物流网

当日达的“湖北速度”

“物流成本占跨境电商毛利的20%,是除产品、广告外最高支出。”徐美玉道出行业痛点,而湖北的解决方案,就藏在“海外前置仓+立体物流网”里。

除了成本因素,对于国际网红来说,稳定、快捷的物流也是留住粉丝的关键。湖北在海外布局的前置仓,是“当日达”的核心支撑。这些海外仓,储备着汽车零部件、光电子、生物医药等海外热销的“湖北造”,周边顾客下单后,可实现“本地发货、就近配送”,堪比国内“当日达”。

同时,湖北“水陆空铁”立体交通网也为物流提速。依托鄂州花湖国际机场与武汉中欧班列,国内货物可空运或陆运至欧洲,大幅提升物流时效。

园区还整合了中远海运、菜鸟国际等国内领先的跨境电商服务商资源,为企业提供海运、空运、陆运等多种选择,帮其优化物流方案。“以前不知道该选哪家货代,现在园区能根据产品和目的地,推荐最合适的物流方式,有效提升物流中转效率。”一家主营户外产品的企业负责人说。

今年上半年,湖北跨境电商进出口额达600亿元,同比增长4倍,跨境电商已成为湖北外贸增长的重要引擎。今年“双11”电商大促期间,湖北省跨境电商企业更是迎来业务高峰,近一个月以来武汉海关放行跨境电商进口包裹近140万件,货值超3亿元。

今年上半年,湖北跨境电商进出口额达600亿元,同比增长4倍,跨境电商已成为湖北外贸增长的重要引擎。今年“双11”电商大促期间,湖北省跨境电商企业更是迎来业务高峰,近一个月以来武汉海关放行跨境电商进口包裹近140万件,货值超3亿元。

八成货品在阿里国际站成交 鄂产小众冰球服 热销欧美

湖北日报全媒记者 彭一苇

11月13日,天气渐凉,远在美国的北美职业冰球联赛正如火如荼,这场赛事将持续几个月,几十支球队要打1000多场比赛。

同一时间,在洪山区的武汉冰球时代体育用品有限公司(以下简称“冰球时代”),设计师陈懿秋和同事们正忙着对接客户,修改冰球服的设计。原来,北美那些冰球选手身上的比赛服装,有不少就是出自他们之手。

冰球在中国是小众运动,但在北美是第四大最受欢迎的职业体育运动,有广泛的群众基础和狂热的赛事文化,相关产业每年可为经济贡献超200亿美元。“我们为了方便深耕冰球服装行业,上个月特意把公司名称改到现在这样。”冰球时代创始人赵鑫说。

三年前一次偶然的机会,一个加拿大客户找到公司,要定做几百件冰球服,数量虽不多,但要求比较细致。那时,赵鑫担心湖北没有配套原辅料和加工厂,特意把这笔订单拿到广东、福建做。事后一算账,发现冰球服装利润率挺高,竞争对手却不多,他便盯上了这个极小的赛道。

冰球比赛服上有很多队徽、号码、标志、图案,客户多要求用刺绣工艺而非印染,由于每批产品数量少但要求各不相同,广东、福建的大服装厂商往往不热衷接单,赵鑫又琢磨着把订单拿回湖北做。

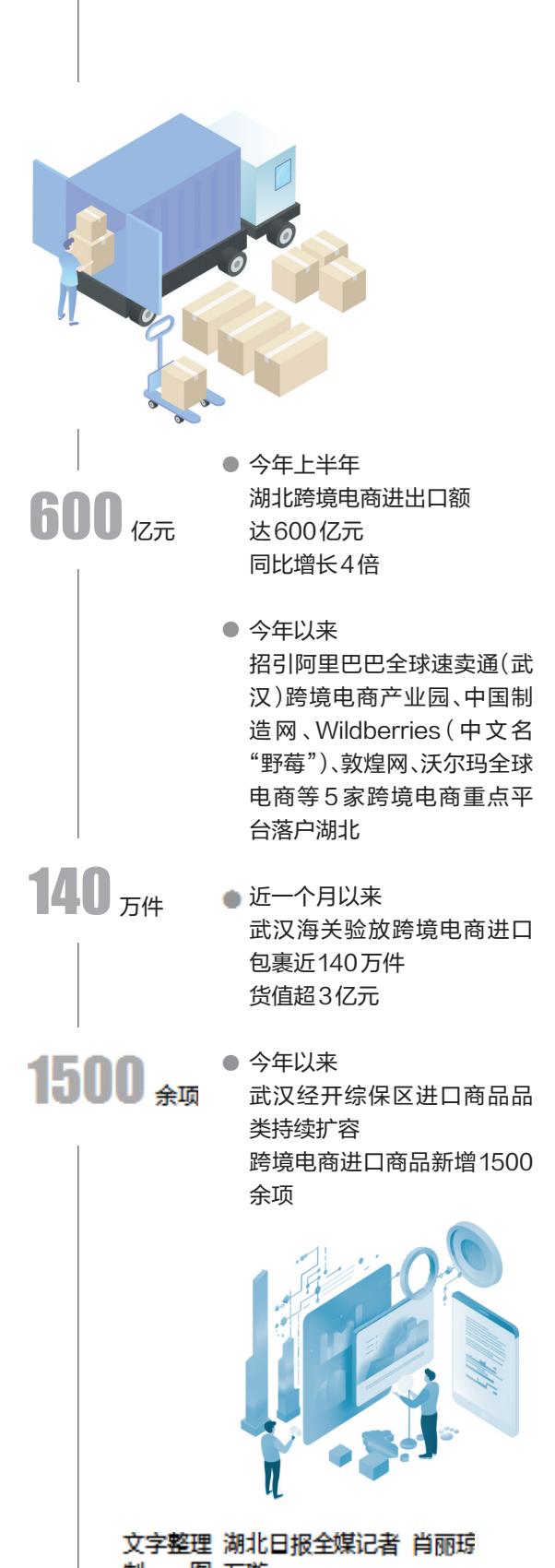
一番调研下来,他发现武汉、襄阳等地,绣花厂、辅料厂、服装厂一应俱全,材料、工人几乎都可以在本地找到,产业链协作度高,一套冰球服最快两周即可完成设计生产,再通过阳逻港发往国外非常方便。公司果断砍掉其他业务,专注冰球服装赛道。

恰逢这几年,湖北大力扶持跨境电商,国内国际双循环相互促进,让越来越多的企业致力于跨海“掘金”。今年以来,湖北跨境电商产业生态持续优化,已吸引阿里巴巴全球速卖通等5家重点平台落户。今年上半年,湖北跨境电商进出口额同比激增4倍。

这股暖风被赵鑫感受到了,他们选定阿里国际站作为主要渠道,撑起公司80%以上的交易额,最终拿下阿里国际站冰球类目TOP1。如今,公司凭借最优原材料,高性价比、无忧服务,赢得海外客户青睐,不仅为国外2000多支冰球队服务,客户群还从北美逐步拓展到了欧洲。

赵鑫说,三年来,公司从零起步,2023年3月线上交易额首破百万元,2024年全年达860万元,2025年前10月突破1500万元。未来,冰球时代还将继续深耕冰球品类,拓展更多海外市场。“小众产品可能只有一米宽,但只要在好的营商环境下精耕细作,一样可以做到万里深。”

跨境电商成 湖北外贸增长 重要引擎



文字整理 湖北日报全媒记者 肖丽玲
制图 万璇