

跟着“职业买手”逛进博找美味

探寻进博会展品变商品、“网红”变“长红”的奥秘



进博会的食品及农产品展区,是一个不折不扣“令人垂涎”的展区。但那些好吃的新品,要进入中国消费者的家庭,也不是一蹴而就的事情。昨天下午,记者跟随“职业选手”——盒马海外直采采购朱雯雯逛展,探寻展品变商品、“网红”变“长红”的奥秘。

选胡椒 揉搓辨质量

与一般人逛展时容易被大展台吸引目光不同,朱雯雯的重点目标是那些小展台,“别看有些展位只有两三平方米,但他们在国外的生产线和工厂规模都很大。”

去年进博会上,朱雯雯主要负责寻找“大粮油”,重点关注食用油、方便面、杂粮等供应商资源。米拉酷奇4.8L葵花籽油就是在去年进博会上接洽、合作成功的商品,朱雯雯后来实地考察了俄罗斯农业集团的葵花籽自有种植基地、葵花籽油生产工厂,迅速引入了这款性价比极高的商品。

今年,她的目标是调味料。在城南展台,朱雯雯拿了几颗黑胡椒,放在掌心揉搓。她告诉记者,挑选黑胡椒有技巧,“你看,这些胡椒干果,如果能揉碎的越多,说



■ 盒马展台

本报记者 周馨 摄

明空壳率越高;有时候我们还会将样品放入水中,沉下去的质量更好。”

而在阿孜密展台,一款原产土耳其的榛子可可酱吸引了她的目光,由于外包装没有明确标注榛子含量,朱雯雯和展台工作人员互加微信,也带回了一罐样品,“回去做一下样品测试,看看是否符合中国人的口味。”

压成本 重组供应链

“把价格打下来”,是朱雯雯开展采购工作的核心思路。她说,这几年盒马海外直采正在探索新模式,从成品采购逐渐变

成“垂直供应链”的打造,“就像拼乐高,以黑胡椒为例,黑胡椒、盐、外包装、物流链路等构成了这款产品的成本价,我们在其中的每一个环节做到极致性价比,重组供应链,将成本压缩,就能让利给更多消费者。”

在朱雯雯看来,进博会汇聚了海外优质的源头供应商,是一站式寻找价格品质兼具的“最优解”平台,它能帮助拉齐国内外商家的认知,链接全球最有优势的商业资源,让国内外经济循环起来,最终让消费者受益。

逛完了食品展区,朱雯雯还想去国家

展看看,今年进博会她还有一个任务要完成,就是寻找好吃的番茄沙司。

拼创新 让爆款更多

其实,6年来,得益于进博会的溢出效应,盒马已经有来自100多个国家的进口商品随时满足国内消费者的需求,一批海外商品在盒马落地,从“网红”变“长红”。

今年夏天在盒马卖爆的俄罗斯国民冰淇淋斯味特拉,也是买手在进博会上发现的。斯味特拉是俄罗斯家喻户晓的国民品牌,由历史最为久远的德米特罗夫奶制品厂生产。除了引进最负盛名的香草华夫杯,盒马还与斯味特拉做了一款香草巧克力双拼杯,巧克力的微苦和香草的牛奶浓香结合,吃起来口味更复合,也更合适没那么“嗜甜”的中国消费者。

今年4月,新口味上市后,原本预计能卖一个月的新品,两周就已售罄。而今年夏天,斯味特拉已经成为名副其实的“长红”了。琳乐说,今年进博会期间,盒马已经开始与斯味特拉共同研发来年的产品,预计会有不少新口味上架。

在盒马CEO侯毅看来,盒马作为新零售的代表企业,正是借着进博会的舞台,一步步走向全球,既为消费者创造价值,也甘当本土零售企业“闯世界”的探路者。

越南紫衣腰果、卢旺达辣椒酱、泰国椰青、俄罗斯帝王蟹、马来西亚猫山王榴莲、阿富汗松子、美国加州开心果和巴旦木、加拿大食用油……许多进口商品通过进博会进入中国市场,在盒马成为爆款商品。

本报记者 金志刚 钱文婷

“第一次参加对接会就获得首单!”

“红娘”牵线,精准对接,进博会贸易投资对接会昨开幕

11月6日,由中国国际进口博览会、国家会展中心(上海)和中国银行共同举办的第六届中国国际进口博览会贸易投资对接会在“四叶草”拉开帷幕。

首单 买卖双方一拍即合

一头连接买家,一头连着展商,素有“进博会红娘”之称的贸易投资对接会已经连续举办六届,持续着力推动“展品变商品、展商变投资商”,是展中规模最大、时间最长的配套现场活动。

上午10时多,本届对接会喜迎开门红首单——国内企业上海橙之迹供应链管理有限公司与来自中国香港的You Origin Co. Ltd.公司的代表相约走上签约舞台,达成100万美元大宗消费品采购合作意向。

“太激动了!我们第一次参加对接会就获得了首单!”上海橙之迹供应链管理有限公司负责人徐健喜悦的声音里有些颤抖。“我们最大优势在于完善的数字化品牌集成供应链平台,快速响应进口商品区间的调拨补货。”对接会开幕前期,中国银行为其线上连线并成功对接一家来自中国香港的供应商,双方一拍即合,相互成为对方心仪的“合伙人”。

据介绍,作为进博会唯一战略合作伙伴,中国银行依托“惠如愿·中银e企赢”全球跨境撮合系统,连续第六年为进博会参会企业提供供需对接服务,打造企业撮合



签约 在对接会现场,展客商充分交流,更有企业当场握手
本报记者 陈梦泽 摄

对接金融服务综合平台。

服务 数十位桌长保驾护航

和往年一样,来自中行的志愿者服务依然是贸易投资对接会现场的一大亮点。他们不仅积极引导参展参会企业在对接会现场热烈交流、充分洽谈,还能为来自全球的企业代表提供翻译服务,可谓“无所不能”。

“请所有桌长关注联络群。”

随着馆内人员的逐渐增多,一张张洽

谈的桌子旁陆续坐满了人,广播里也响起了这样的提示,馆内的志愿者们也旋即进入到良好的工作状态之中。

为了更好地服务贸易两端的客户,中国银行自从首届进博会以来,就设立了“桌长”这一服务岗位。

记者了解到,整个贸易洽谈区共有80桌线下洽谈桌,被划分为ABCDEF六大行业区域,每个区域都有多名桌长及翻译人员提供服务保障。

“我所在的区域有30张桌子,除了区域

负责人,我们还有5名桌长、3名翻译来保障相关的服务。”黄炳芳是来自中国银行普惠金融条线上一名普通工作人员,已经连续6年参加到贸易投资对接会的服务工作中来。

亮点 流动集市和快闪空间

除了历年备受好评的志愿者服务工作,今年贸易投资对接会还有许多新的亮点。

据介绍,本届对接会还围绕进博会六大展区设置了产业专场对接活动,邀请展客商进行“一对一”、多轮次的高效洽谈和精准对接。同时,食品及农产品展区将增设贸易投资对接会分会场,邀请大型商超、跨境电商等平台的采购商与境外展商开展双向路演,促进供需双方的深度合作与交流。

另外,为丰富参展商与采购商的洽谈体验,第六届贸易投资对接会特别为参展商推出“流动集市”服务,为新颖、有趣的展品提供一个灵活、便捷的展示平台。记者了解到,整个展会期间,将有超过30家参展商通过“流动集市”的形式展示他们的产品。

除了流动集市,位于会场内的“快闪空间”同样吸引了不少目光,这是第六届贸易投资对接会创新推出、为参会企业提供路演机会的综合化舞台,舞台采用了半开放式设计,参展商、客商能够更直观地与观众互动。据介绍,“快闪空间”收到了数十家参展商与采购商的踊跃报名。

本报记者 杨硕