

巴基斯坦骆驼皮灯成爆款…… 阿富汗小伙与慕名而来的观众加微信聊合作， 进博『老朋友』又有新收获

本报记者 张钰芸 文 陈梦泽 摄



● 阿富汗小伙阿里 今年我遇到了很多新朋友

第四次参展进博会的阿富汗小伙阿里·法伊兹站在自己的展位上，把一张张地毯翻开来，展示不同的颜色和花纹，一旁的专业观众咨询他：“如果是新中式装修风格，什么款式搭配更好看？”他说，今年带来的地毯，部分采用了现代感的图案，更加注重中国市场的喜好，这几张简洁花纹的都不错。

还有些观众则是慕名而来，想要亲眼见见被总理点赞的阿富汗小伙，这样的热情更让阿里应接不暇。“今年我遇到了很多新朋友，和不少人加了微信，约好了在进博会结束后再详细聊合作。无论是石榴、松子，还是地毯、青金石等，都有人感兴趣。”



■ 此次进博会，阿里带来了更多展品，也吸引了更多客源



■ 哈比正忙着标注已被现场预订的骆驼皮灯

● 巴基斯坦展商哈比 作家来定制独一无二的骆驼皮灯

在阿里的展位背后，也是我们的老朋友、巴基斯坦参展商哈比。他说今年让他印象最深刻的一个订单，来自进博会开幕日遇到的作家。“他刚刚完成一本新书，见到我们的骆驼皮灯，就想把书皮的图案印上去，做一盏独一无二的定制灯。”

哈比告诉记者，6天展期下来，基本摸清了中国消费者的喜好，大约有8款骆驼皮灯属于爆款，前一天晚上他已经和老师傅说好了，提前准备产品，迎接即将到来的订单。“中国和巴基斯坦有文化共通的地方，所以像这几盏玉兰、孔雀、乡村小景的骆驼皮灯都很受欢迎。今年有三百多位参观者来到我们的展位，这个流量很不错。”



● 尼泊尔小伙弗兰克 宽广的中国市场超预期

“第一次参展进博会，我只拿了9平方米的展位，随后一年年增加到18、36、54平方米，团队人员也从2人增加到了15人。进博会帮助我们打开了中国市场的大门。”尼泊尔小伙弗兰克在展位间穿梭不停，招呼着来自全国各地的采购商。

“今年我们已经拿下不少订单了，现场也在补货。”弗兰克告诉记者，广东客户喜欢尼泊尔挂毯，因为当地有不少人从事家居行业，深圳疗愈机构则订了不少颂钵，北方客人主要看中羊绒制品，宽广的中国市场让他收获颇丰，超出预期。



■ 弗兰克为顾客披上他精心挑选的尼泊尔围巾

今年，正值共建“一带一路”倡议提出十周年，也是进博会连续举办的第六年。六年来，进博会已成为越来越多“一带一路”共建国家的企业进入中国市场、共享市场红利的重要平台。

在第六届进博会开幕前夕，新民晚报“老外讲故事”第四季《“一带一路”促共赢》曾经采访过约30位共建“一带一路”国家的参展商，请他们讲述自己的进博故事。如今，第六届进博会接近尾声，这些“老朋友”又有哪些新收获呢？



扫码看精彩视频



■ 伊莎贝拉向观众介绍秘鲁羊驼毛的特点



● 秘鲁羊驼玩偶展商伊莎贝拉 在这里能了解客户的需求

在“温暖驼”展位，身着印第安人传统民族服饰，秘鲁手工艺人马马尼用自制的工具将羊驼玩偶的皮毛梳理得柔顺蓬松；一旁的妻子格洛丽亚则为玩偶缝制表情，寥寥几针便勾勒出一抹传神的“微笑”。

“重返进博会太令人激动了，今年我遇到了很多在新闻报道上见过我，慕名而来加微信的新朋友。”“温暖驼”联合创始人伊莎贝拉·赛阿说，今年她

带来了不少用羊毛制作的玩偶，包括考拉熊、贵宾犬灯，还首发了羊驼毛大衣系列，这是采用秘鲁的羊驼毛原料，在中国设计生产的，很受市场欢迎。

这一次伊莎贝拉要在中国呆上45天，而进博会是重头行程。“我们能在这里了解客户的需求，看到我们的产品有什么问题，还有哪些改善的工作要做，这对于在秘鲁负责质检工作的我来说非常重要。”



● 刚果(金)小伙帕特里克 见到最高精尖产品

刚果(金)小伙帕特里克的展位在进博会创新孵化专区，尽管只有一张桌子，一把椅子，展示两款机械臂，但只要人在展位上，就有感兴趣的客商前来。“不仅有来自河北、陕西、常熟、东莞等地的中国客户，我们还遇到过巴西、日本等世界各地的人。与此同时，我们也会走出去看

看，见到了行业内最高精尖的产品是什么样的，也明确了我们未来的发展方向。”

帕特里克告诉记者，公司已经进入了产品销售的商业化阶段，因此明年他还会来参加进博会，希望能够带来更成熟的产品，拿下更大的展位，也获得更多的市场机遇。



■ 帕特里克正在演示他的远程控制机械臂