

# 他,1小时跨境直播带来100万美元销售 他,从国产瑜伽服巨头变身外贸翘楚 两位85后的义乌出海梦



爱度公司外贸组玻璃幕墙上的“1000万美元”

本报记者 祝瑶

在距离杭州140多公里的义乌福田商业区板块,有个现代建筑群,是义乌人眼中的“华尔街”。

2020年,来自湖南岳阳的“新义乌人”刘名洋,在一栋大楼里租下1000多平方,组建50人团队,开始了人生中的“外贸江湖”。他所在的楼层,距离阿里国际站义乌分公司仅仅18层,这也是他选择这里的原因之一。

时代的浪潮,推着一拨又一拨的外来追梦者涌向义乌。这些年,所有的故事,还得从这座神奇的城市说起——



刘名洋



赖国荣

## A 小伙靠卖抱枕登上纳斯达克大屏 一场跨境直播成交17000单

国际金融与贸易专业毕业后,刘名洋跟着女朋友来到造梦之地义乌。在外贸公司上班之后,2016年,刘名洋拿出20万元,和合伙人干起自己的老本行。“带办公室带仓库的地下室,吃住都在里头,一年租金5万元。”在一栋义乌人常说的“四层半”楼房的2楼,刘名洋的外贸生意就这样开张了。

2016年到2017年,整个跨境电商在疯狂爆炸时,阿里巴巴国际站、eBay、亚马逊,陆续开始发展壮大起来。在跨境电商平台,刘名洋专做不起眼的生意——蓝海商品。靠着像抱枕套这样的蓝海商品,30人的外贸团队,2017年营收破亿。然而一年后,刘名洋的合伙人提出了拆伙。分道扬镳之后,刘名洋曾经消沉了一段时间。2019年,刘名洋重新再出发。两年后,刘名洋和欧驰成功登上纳斯达克大屏。

主动出击,是刘名洋的商业风格。刘名洋重视小客户,坚持“把小鱼养成大鱼”。2019年3月,刘名洋入驻阿里巴巴国际站,主要做的就是培养小客户,“原来跟我做300~500美元生意的小客户,现在陆陆续续成长为大鱼,做到了100万美元。”2020年,Zara通过阿里国际站主动联系到了欧驰,并最终成为了刘名洋的客户。

一次,刘名洋联系上一位老外,他是类目当中比较出名的品牌商。“他买了我们100美元的商品,我们想要跟他再做生意。”持续联系了半个月,对方还是拒绝了。刘名洋毫不气馁,再写了封邮件,把价格和利润都算了一遍。“我和他说,现在代理的产品,你卖110美元,最多赚二三十美元。但产品走的是高端路线,市场占有率很小。我的产品成本只有十几美元,你可以卖四五十美元,能赚到30美元,而我们属于中端产品,市场很大。”没两天,刘名洋就接到了老外的正式电话,对方不光客气,并且马上下单,第一次想买2000个。刘名洋趁热打铁,他在电话里顺势提出:“我们可以搞一场直播。”

直播是什么?海外社交平台上拥有30万粉丝的老外有些懵。远程指导之下,一场跨境直播带货开始了。摆好相机,对着屏幕,老外代理商也来劲了,从工厂、仓库、工人到发货,一顿猛拍。最终,他和刘名洋的团队,总共播了59分钟09秒,成交17000单。为了感谢这场直播,老外又下了5万单。“这样一算,这一场直播给公司带来了100万美元的销售额。”

## B 20多年前大胆辍学的体育生 如今做成国产瑜伽服巨头

85后赖国荣,是另一位因外贸而上紧发条的义乌电商人,曾是体育生。二十多年前,念大专二年级的赖国荣跑到义乌打暑假工,并做了一个决定——辍学。就这样,他留在义乌的一家饰品企业打工,一呆就是六年。离职后,赖国荣和新婚妻子开始了创业之路。2012年,赖国荣瞄上了功能型运动服,成立了浙江爱度服饰有限公司。换作现在,这叫“瑜伽服”。

2014年赖国荣才招到第一位员工,“是我爸,他来帮我们打包。”2015年,赖国荣才有了真正意义上的团队。但一年后,现实给他狠狠上了一课。赖国荣和12人的团队守着120万件现货,负债1000万元。“低谷时,我们就启用‘许愿墙’来帮助自己渡难关。比如,想赚200万,就在当时出租房的墙上到处贴上‘200万’,没想到实现了。后来,我和老婆各自想买一辆车,我们又把车的图片贴在房间里,结果又实现了。”

有段时间,赖国荣最头疼听到业务员回来“讲价”,“在大家眼中,国产瑜伽服就该很便宜。于是,我就在仓库等处贴满‘高端瑜伽服首选制造商’的广告语。”赖国荣不想压低价格,更不愿意在质量上让步。“做买卖的核心是卖好东西。”这个高端目标,也让业务员的心理起了变化,“之后就再没找我砍过价。”11年过去了,赖国荣在内贸批发领域已经做到了TOP 1,还是社交平台网友点名的“国产瑜伽服三巨头之一”。

2020年11月,爱度在阿里国际站上迈出了外贸这条腿。当时赖国荣判断,疫情把原本的外贸通路堵上了,海外的采购商一定会寻找新的供应链,像阿里国际站这样的跨境B2B电商平台,无疑是一项最优解。赖国荣的“许愿墙”也有了新内容——在爱度公司外贸组的玻璃幕墙上,贴上了纯红色的“1000万USD”,这是他给爱度出海定的第一个“小目标”。

如今,赖国荣把瑜伽服卖到了世界多地,今年1~3月份,他在阿里国际站上不仅接到了老客的订单,“还增加了十几个新客人,欧美、日本、中东的都有。”他的仓库,空出了大片空地,已卖出三四百万的货。

## C 从“鸡毛飞上天”到“数字化落地” 做外贸还得是义乌

外贸走势、汇率、集装箱、海运价……做生意多年,刘名洋养成了看数据的习惯。“之前公司服务10万个客户,现在精简到了100个。但是销售额却一点没降,100个客户每年同样能有一两个亿的生意。”这种改变的背后,是跨境电商利用数字化技术,让买家和卖家精准匹配的效果。

离赖国荣的工厂车程不到5分钟,阿里国际站在这里开出了义乌中心仓,每天可流转货物3000单以上,承载60多吨货物发运。为了让货物高效流转,同时为了降本增效,阿里国际站在义乌拿出了比普通收货仓更高的服务标准和操作效率,“可实现2小时入库发货全流程,为商家降低近三成转运成本。”

阿里巴巴国际站义乌区域总经理张金银说,国际站有一个RTS“小单快返”,“从全国的成交量来讲,这个RTS板块只有义乌和深圳,排在数一数二的位置。”他表示,从线下有更丰富的产品,到线上有更强的展示能力,再到交易履约能力,能够让卖家以更快的速度把商品发出去,把钱收回来,“这是义乌在做的。”

从“鸡毛飞上天”到“数字化落地”,刚刚上榜阿里国际站“十大数字化外贸产业带”的义乌,还在不断上演财富神话。今年以来,阿里国际站上的海外需求同比增长达到30%,进入二月份后,增速还在进一步上升。阿里国际站总裁张阔透露:“数字化外贸已经率先回暖。”