



ST3D 网站 微信公众号

汕头市进出口商会秘书处编辑
(商会内刊 交流平台)

汕头市进出口商会

Shantou Import & Export Chamber Of Commerce

通途万里 互利共赢



总第104期

2021年 第3期
2021年4月30日

共促发展 | 商会组织常务理事成员赴副会长单位汕头潮域展览有限公司参观交流

春风送暖，百花齐放，4月6日，商会组织常务理事成员拜访汕头潮域展览有限公司位于广州的总公司，受到商会副会长、汕头潮域展览有限公司总经理陈灿涛的热情接待。商会会长陈雄勇，永远荣誉会长陈秀聪，常务副会长许丽粧，副会长陈平、马粤宁、蔡馥蔓，副会长代表赵晓玲，秘书长孙伟丽，监事长陈晓东及秘书处工作人员等14人参加活动。

当天下午，常务理事成员一行在副会长单位汕头潮域展览有限公司位于广州的总公司参观并进行座谈交流。陈灿涛总经理向大家介绍了公司的发展历程及先进的管理模式。潮域展览是由领先业界的亚洲多渠道B2B媒体公司前优秀管理团队创立，以合伙人制度运营，目前在广州、深圳、北京、上海、海口、汕头等二十多个城市设立分支服务机构，拥有超过200人的国内领先专业展览服务团队。公司自2015年成立后，发展规模逐年壮大，去年由于疫情影响，外展业务面临前所未有的困难，但公司团队经过积极探索，寻找新模式，转型开拓境内展览市场。目前公司走出了困境，经过近半年的经验积累，广纳人才，计划于一年内自办国内展14个，展会面积达十多万平米以上。

陈雄勇会长在座谈会上表示，作为今年商会第三次副会长交流活动，参观考察潮域公司及其主办的首届IBTE广州童博会，给大家提供了相互交流与学习的机会，为大家抱团发展提供了平台。展会是外贸企业的纽带，外贸企业的发展离不开展会，大多数外贸企业以参加国外专业展为主，但在中美贸易战及疫情的影响下，很多企业不得不转型升级，在双循环的道路上摸索前进。广州童博会不仅展示了婴童产业集群，更为国内的玩具孕婴童买卖双方搭建一个全品类、专业、高效的交流机会，让更多传统外贸型企业参与到国内大循环中来。

参加活动的常务理事成员各抒己见，大家认为，本次活动收获了孕婴童行业的前沿资讯和国内商机，企业在目前外贸环境复杂严峻的形势下，既要做好国际贸易，又要重视并积极开拓国内市场，希望商会今后组织更多类似的行业性活动，整合行业资源，帮助会员企业共寻商机，抱团发展。



商会动态

党史教育·培训活动



→3月30日，汕头市工商联与工商银行汕头分行联合开展市工商联“一季一谈”之“汇率分析及便利化”政策宣讲会，帮助企业防范汇率波动带来的风险。我会组织60多家会员企业参加培训。



→4月1日，我会参加市工商联和市税务局联合举办的“税收惠民办实事 深化改革开新局”专题座谈会暨第30个税收宣传月启动仪式。



→4月12日，中国银行汕头分行联合汕头海关关税处、汕头市商务局、汕头市金融工作局、国家外汇管理局汕头市中心支局及汕头市进出口商会成功举办“凝聚政汇银力量 赋能双循环格局”——汕头扩大进出口政策及金融服务宣讲活动，我会组织近百家会员企业参加。



→4月29日，商会党支部开展了“学习百年党史践行初心使命”系列活动第二场学习会，商会全体党员、入党积极分子参加学习并分享体会。

第129届广交会汕

由于全球疫情形势尚不明朗，“外防输入、内防反弹”仍是重中之重，经国务院批准，第129届广交会于4月15日至24日在网上举办。会上“云展厅”上传展品超5万个，约四成参展企业搭建直播间开展直播营销，通过图文、视频、3D、VR等多种形式展示，向全球呈现一场

市领导带队调研网上参展洽谈情况

4月23日下午，副市长赵志涛同志带队调研了我市参展企业——汕头市尚美塑胶模具实业有限公司、汕头万基贸易有限公司，了解参展情况，倾听企业心声、诉求，勉励各企业抢抓新机遇，创造新商机。市政府办公室一级调研员陈基平，市商务局局长刘文华、副局长周乐宜，金平区委区长陈泽波，龙湖区副区长蔡敏，金平区、龙湖区商务局相关负责同志以及市进出口商会会长陈雄勇等陪同调研。

汕头市尚美塑胶模具实业有限公司负责人表示，本届广交会平台功能进一步优化，加上海外客商逐步适应“云广交”模式，公司获得了更多流量，欧美中高端新客户和询盘较前两届明显增加。汕头万基贸易有限公司精心安排多场不同主题的直播，通过儿童试玩和“云逛”实体展厅等新型展示方法增加趣味性，有效提高直播观看量，收获来自新客户的多款产品意向订单。

调研中，赵志涛指出，广交会第三次在网上举办意义重大，有利于巩固疫情防控和经济社会发展成果，进一步发挥广交会全方位对外开放平台作用，为广大外贸企业抢订单、拓市场，确保企业参展取得实效，推动外贸企业加快数字化转型，以及创新研发和品牌培育的步伐；有利于展示和宣传在党的领导下中国社会主义经济建设和改革开放取得的辉煌成就，为庆祝建党100周年营造良好氛围。他对各级商务部门为参展企业“保驾护航”，扎实做好展前培训、展期管理等各项服务工作给予充分肯定；对企业做足“云功夫”积极参展，在外贸形势严峻的背景下仍能取得新订单、拓展新市场表示赞赏。鼓励企业扎实学好直播带货等互联网时代下求新谋变的“必修课”，多运用新手段、新方法，留住老客户、吸引新客户。同时，他认真倾听企业诉求，特别是原材料成本和海运成本高涨、集装箱和电子芯片紧缺等当下阻碍外贸发展的主要问题，要求陪同调研的各级商务主管部门和市进出口商会的负责同志，要深入企业了解诉求、切实帮扶解决问题，支持本地企业做大做强，实现我市外贸稳量提质。

汕头分团领导调研园林用品参展企业

4月21日，市商务局副局长、第129届广交会汕头分团团长周乐宜带队调研我市参展企业汕头市坚达实业有限公司、汕头市冠铭人造花有限公司、汕头市成发人造花有限公司、汕头市东方艺实业有限公司、汕头市立耀花艺实业有限公司、汕头市南方田野实业有限公司。通过实地考察，深入了解园林用品企业线上参展的洽谈、成交情况、心得体会等。潮南区商务局三级主任科员吴利雄、市进出口商会秘书长孙伟丽等陪同调研。

汕头市坚达实业有限公司在本届广交会主打人造绿叶、绿植类新品，深受新老客户喜爱，特别是跨境电商客户合作意向强烈；且此类产品生产机械化程度相对人造花较高，有效降低人力成本、提高生产效率。

汕头市冠铭人造花有限公司将线下展位布置“搬进”直播间，给不少老客户带来身临其境的亲切感，还拿下意大利客户十多万美元的订单，成功实现“云签约”。

汕头市成发人造花有限公司多年来深耕俄罗斯市场并拥有较高市场占有率，近年还根据欧洲不同区域的市场特点开发新品，提升产品质量、积极开拓新市场。

汕头市东方艺实业有限公司负责人认为，线上参展给予企业更多机会“云交客户”，为今后广交会和境外展会的线下“回归”做准备，为此企业苦练内功，优化生产管理、推进新品开发。接第3版→



汕头分团参展企业



广东彩珀科教文化股份有限公司直播间



广东晶华科技有限公司直播间



汕头市富顺鞋业有限公司直播间



汕泰胶粘带厂有限公司直播间

头分团系列报道

，为期10天。广交会三度“登云”，魅力不减，我市共有339家企业670个展位“云”参展，在广交彰显汕头制造实力的云端商贸盛宴，与海外采购商进行线上采购洽谈。



←接第2版 创新一直是汕头市立耀花艺实业有限公司的“制胜法宝”，通过国内外设计师的联合设计，新品研发中牢牢把握人造花草的流行趋势、色调、品种搭配等要素，满足不同地区市场、使用场景、销售渠道的各类需求，从而实现客户系统的多样性覆盖，中小型的优质客户成为今年企业主抓重点；截至目前，公司今年的出口额同比增长约30%。

受疫情和去年下半年海运成本高涨等影响，汕头市南方田野实业有限公司去年出口额较往年有所下降，但在市委市政府的支持鼓励下，且随着国外市场需求的回升，今年出口情况恢复迅速，有望突破疫情前的出口实绩。

调研中，周乐宜副局长指出，以人造花为代表的园林用品是我市外贸出口的重要行业之一，在全国乃至全球范围内具有较高影响力，鼓励园林用品外贸企业充分把握“云广交”契机，顺应外贸数字化趋势，在稳住现有市场份额和行业地位的基础上，利用广交会平台进一步开拓国际市场。同时，她建议园林用品企业联合起来，以市进出口商会为依托，成立专业行业分会，抱团发展，开展行业信息共享、行业标准制定、行业问题探讨等系列活动，争取将园林用品产业规模和实力进一步做强做大。

商会领导调研参展企业

4月22日下午，汕头市进出口商会会长陈雄勇带队赴商会参展企业调研，走访商会理事单位琪之华服饰实业有限公司、骅威科技股份有限公司，了解企业参展情况和经营状况。商会常务副会长许丽粧、秘书长孙伟丽等陪同调研。

琪之华服饰实业有限公司是一家专门从事中高档内衣开发、生产及贸易的纺织企业，产品远销法国、意大利、比利时、荷兰、俄罗斯、日本、东南亚及南美洲等国家和地区，凭借不断推陈出新的产品款式和优质品质，成功在海外形成了高端的品牌形象和定位。作为“老广交”，无论广交会在线上还是线下举办，一直都是公司开拓国际市场最重要的平台，本届广交会上公司除了一如既往地精心准备直播“带货”，还在云展厅上架了100多款自主设计的原创产品及相关视频。可以随时查看任何一款产品的录播为公司带来惊喜——与此前在广交会结识但未有交易的波兰客户在“云端重逢”，相比线下展会的时间限制，客户有了更充裕的时间自由查阅产品并与业务人员深入交流，认为琪之华品牌定位与其十分匹配，成交意向十分强烈。

我市老牌玩具龙头企业骅威科技股份有限公司同样高度重视广交会的贸易机会，根据目标市场的时差，安排专人在线“严防死守”第一时间回复客商询盘咨询，不错过任何商机，成功收获不少新客户，并正在进行深入商洽。公司一直非常注重创新，投入大量研发成本开发新产品，无论是精益求精的智能娃娃，还是“活化”改造的圣诞产品，都深受市场和客户的认可与喜爱。在疫情影响下，去年公司出口依然实现了逆势增长。今年，面对汇率不稳定及原材料、运输成本高涨的压力，公司在稳住现有客户和订单的基础上，积极开拓新客户，截至目前出口同比去年呈持续增长态势。

调研中，陈雄勇会长鼓励企业面对复杂的外贸形势，拓宽线上营销渠道，加强品牌建设，提高参展效应，提升产品附加值和竞争力。同时，充分利用广交会平台拓展国际市场，重视并加大国内市场开拓力度，争取做大内销份额。

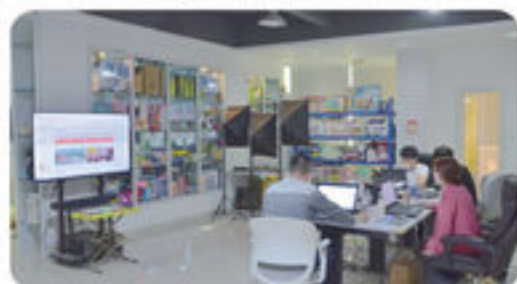


商会领导调研在线技术支持机构服务情况

汕头市进出口商会作为广交会汕头分团会务承办单位，在129届广交会开展期间，聘请汕头市酷威文化传媒有限公司作为在线技术支持机构，优化提质在线服务，助力参展企业提升线上营销效果。4月22日下午，商会会长陈雄勇带队赴酷威公司调研，检查其在本届广交会的直播、在线服务情况，商会常务副会长许丽粧、秘书长孙伟丽等参加调研。

陈会长一行参观了酷威公司的办公场所、129届实时在线服务平台区域及技术支持指挥部。酷威公司总经理蔡建雄向陈会长等详细介绍本次线上服务情况。针对广交会云展厅平台的直播流程及推流软件操作等方面，公司在展前认真梳理前两届广交会中的常见问题，便于第一时间回复企业疑问。在展会期间配套相关设备与技术内外核团队，为汕头参展商提供24小时在线技术支持，部分作“一对一”服务，及时帮助企业处理所遇到的技术问题。技术外核团队围绕电脑、直播设备及相关器材等硬件维修和连接设置技术问题展开线下服务，为企业实地进行设备调试及指引操作。截至目前已为上百家参展企业提供技术支持服务，迅速反应的服务态度和认真细致的服务质量获得不少参展企业的好评。

陈会长对酷威公司的服务情况给予肯定，要求其继续“扛好”技术支持这一重要的服务“大旗”，始终把企业遇到的问题放在第一位，保持优良的服务作风和质量，确保企业线上营销的技术层面“零障碍”，助力企业顺利完成参展任务。



“云广交”上展风采



汕头市裕丰纸业有限公司直播间



汕头保税区联通工业有限公司直播间



广东西电力科技股份有限公司直播间



汕头市艳阳春贸易有限公司VR云展厅

第129届广交会汕头分团会务提升举措

第129届广交会于4月15-24日在网上举办，展期共10天。本届广交会参展企业继续使用云展厅管理平台进行线上展示。汕头分团在做好相关会务服务工作基础上，采取四项会务提升举措，为我市企业顺利参展保驾护航。

一、直播、在线服务提升

汕头市进出口商会作为汕头分团的会务承办单位，在过去两届“云”广交会中，联合专业直播机构，围绕线上营销、直播营销等方面对参展企业进行指导培训，并推出供参展企业自主选择的常年线上营销运营方案，满足企业对线上展销的各项需求。本届广交会继续优化提质在线服务，助力企业提升线上营销效果。

通过前两届线上广交会参展积累，参与直播营销的企业基本已配备了直播设备，拥有了企业和产品宣传视频、虚拟展厅、产品介绍详情页及线上推广录播视频等线上展销素材，需协助解决的问题集中在“如何顺畅地开展网上直播”、“无法正确使用推流软件实现直播”和“直播间出现断线或无法显示画面”等。针对上述情况，商会了解到是由于部分企业不规范使用第三方推流软件及网络带宽等造成的，对此，特聘请汕头市酷威文化传媒有限公司作为本届广交会在技术支持机构，以解决企业有关问题。

酷威公司于第127、128届广交会期间服务过众多参展企业，对广交会云展厅平台的直播流程及推流软件操作积累了丰富的经验。本届广交会，该公司特设技术内核团队与技术外核团队，将为汕头参展商提供技术支持专业服务：技术内核团队24小时在线，通过QQ远程操作、微信、电话指导等形式，有针对性地快速帮助企业处理开展直播营销时所遇到的技术问题，包括直播软件、推流直播软件设置及应用等；技术外核团队则围绕电脑、直播设备及相关器材等硬件维修和连接设置技术问题展开线下服务，为企业实地进行设备调试及指引操作，解决企业的燃眉之急。

二、ST3D免费宣传推广提升

汕头市进出口商会“ST3D汕货在线网站”，一直以来发挥自有B2B平台优势，为会员企业提供形象展示、产品发布、客商留言、匹配对接等一站式服务，供企业免费使用。第127、128届广交会期间，不断增进服务功能，助力企业做好线上同步展示和营销。

为更好发挥ST3D网站的宣传推广作用，商会在第129届广交会前对其进行更新升级，优化后的网站功能增加了两大新特点。一是网站中的“陌客程序”可接受来自网站PC版、APP、小程序等不同渠道的客商询盘和业务咨询等实时对话，且当企业客服人员不在线时，客商仍可留言，不让商机流失。二是企业可在展示页面导航栏添加广交会云展厅超级链接，客商在浏览ST3D网站时，可随时跳转进入相应的广交会云展厅企业店铺，达到引流和宣传效果。

“ST3D汕货在线网站”自启用至今，累计约有500家会员企业进驻发布近万款产品信息，吸引国内外采购商关注。商会专职工作人员密切留意网站客商询盘动态，及时将收到的国内外采购商询盘留言等信息反馈给相关企业，使企业在第一时间可与客商取得联系并进一步洽谈，为企业在广交会云展厅之外的免费宣传推广、展示企业形象的补充途径之一，助力企业“云端”接单。近期，有香港客商在商会网站上询盘，希望向汕头高新区德昕实业有限公司进口某型号电磁炉；北美洲洪都拉斯客商向广东三椒口腔健康股份有限公司留言，表示对公司牙具产品十分感兴趣，希望了解详情；意大利客商对汕头市坚达实业有限公司发起询盘，求购仿真丝花。目前，相关企业已与客商取得联系并开展商洽，其中坚达实业与这名新客户建立合作关系，成功签订了一定数量的仿真花订单。

客商的每次询盘留言都为企业带来商机，商会将继续把服务企业出口贸易作为最重要的工作之一，努力帮助企业开拓市场。商会建议各会员企业和广交会参展企业利用商会网站的B2B电子商务功能，上传更多的产品图片及视频，丰富网站中“汕货在线”板块的内容，展示企业风采，更好吸引客商的关注从而带来商机。

三、培训精准提升

为帮助企业顺利参展，汕头市进出口商会在总结第127、128届广交会网上举办的经验基础上，结合129届广交会的新特点，继续组织专题培训会，详细解读大会发布的系列广交会上举办参展指引，讲解线上直播营销的方式及技巧，让参展企业能尽快熟悉网络营销手段、直播流程、客商管理等内容，回复企业提问，方便企业精准解决线上操作遇到的瓶颈问题。以线上线下相结合的形式，在展前全方位为参展企业提供更精准的培训。

线下培训精准有效。3月26日，汕头分团于汕头金海湾大酒店举办第129届广交会参展商培训会，通过展前筹备期企业提出的问题及云展厅管理技术部门反馈所收集到的信息，结合本届广交会上平台功能优化及更新的特点，汇总提炼成培训讲解材料，精准指引企业做好参展准备工作；培训会还邀请有关专业机构围绕线上营销能力提升和直播间的策划搭建，向企业分享网上商品展示、获客、商洽等环节的实用技巧，帮助参展企业更好地利用广交会云展厅开拓市场挖掘商机。

线上培训深入细致。外贸中心分别于3月18日、26日、31日召开第129届广交会上举办的三场参展企业视频培训会，向参展企业介绍企业云展厅管理平台账号使用有关注意事项、网上平台整体优化亮点、网上参展全流程等专题内容。商会及时通知、组织参展企业线上参加培训，让企业尽快熟悉网上参展的具体操作。商会及时转发大会发布的《第129届广交会上举办参展指引》供企业参考学习。同时，安排工作人员进行轮班制，在企业网上筹展过程中进行全程跟进服务，通过QQ工作群、电话等及时在线为企业解决建立云展厅店铺时遇到的人员配置、资料录入、展品上传、视听资料、直播筹备等各类问题，并实时对接大会技术部门做好技术答疑及相关操作信息的传达，助力企业顺利备战本届广交会。

四、“云上”助力提升

在海外疫情尚未得到全面控制且持续影响的环境下，外贸数字化、线上化逐渐成为大势所趋。具有“外贸风向标”之称的广交会第三次在网上举行，是实体经济向数字经济跨越的重要实践，反映了“云”外贸的转型。“云会展”为外贸行业发展带来了新契机，且被越来越多的中国企业和国外采购商认可与接受，能否把握“云”商机无疑成为外贸企业的重要课题。汕头市进出口商会在第129届广交会期间，除了帮助企业线上顺利参展，还联合“ITOE汕头云展厅”，发挥双方平台资源优势，“云上”助力企业拓展国际市场。

“ITOE汕头云展厅”是由汕头市商务局和深圳市潮汕商会支持推动、深圳市侨交会集团有限公司投资建设并与汕头市进出口商会合作运营，旨在通过“数字云展+海外营销中心”模式，为国内外买卖双方提供云参展、云洽谈、云对接、云签约的线上服务，辅之以全链条的外贸综合服务，促进企业收获更多的海外新订单，助力企业实现“全球卖、全球买”。

商会把进驻“ITOE汕头云展厅”且为本届广交会参展企业的云展厅店铺链接等信息，通过ITOE汕头云展厅平台向ITOE海外营销中心及全球百家潮商、华商组织展示，扩大“云上”宣传展示的渠道和范围，促进供求对接与流量引流。同时，侨交会通过商会向本届广交会参展企业发布ITOE海外营销中心及全球百家潮商、华商组织的信息及采购意向，助力企业抢抓更多“云上”商机。

