



倾力打造内陆地区对外开放门户

山西智云鼎盛企业管理咨询有限公司

借力“野莓”掘金俄罗斯

□记者 陶登肖 郝丽莎 文图

在运城跨境电商产业园的办公区里，WB中国商家服务中心运城产业孵化基地负责人张建涛正紧盯电脑屏幕，指尖快速敲击键盘，后台实时跳动的订单数据，清晰勾勒出中国商品在俄罗斯Wildberries平台（中文名“野莓”，简称WB）的热销图景。

作为首批入驻园区的WB平台商户，张建涛和团队以平台为桥、以选品为核、以履约为基，让运城好物与中国优质供应链直达俄罗斯消费市场，走出了一条内陆城市跨境电商出海的高效路径。



▲张建设涛(右二)和团队成员复盘店铺运营情况

入驻WB初期，精准选品成为张建涛面临的首要挑战。他快速吃透俄罗斯消费者重实用、求时效、偏爱高性价比的核心偏好，依托平台数据工具搭建本土化选品体系，为店铺起步按下快进键。

在选品布局上，团队聚焦刚需品类：智能家居小配件如智能插座、便携照明设备，贴合日常便捷生活需求；冬季刚需品如保暖坐垫、车载加热设备，精准适配俄罗斯漫长寒冬的使用场景。

张建涛总结出了一套可复制的选品逻辑，深度贴合俄罗斯消费习惯，定价锁定50元至150元区间，主打新颖独特的轻小件商品，结合平台点击数据快速迭代优化。服饰配色也严格遵循本地偏好，大衣主推经典黑色，精准契合当地审美。

这套务实高效的打法迅速见效，店铺上线第3天便凭借自然流量产生订单，首个爆款产品空调排水泵快速引爆销量，用实战成绩验证了选品策略的可行性。在履约环节，团队紧扣“时效”核心，优化物流链路，依托平台完善的自提网络与跨境物流通道，保障订单快速送达，以稳定的履约能力积累用户口碑，实现订单量持续攀升。

从单店突围到生态赋能，张建涛与团队将实战经验转化为可复制的运营方法论。目前，公司已成功孵化近百名跨境电商学员，牵头组建WB运营交流群，定期分享平台规则、选品趋势、物流政策、流量运营等干货内容，吸引越来越多的本地创业者加入，形成选品、履约、运营、分享的正向闭环，助力更多中国卖家在俄罗斯市场跑出跨境出海加速度。

政策加持

政企协同护航跨境新征程

企业出海提速，离不开地方政策的坚实护航。

近年来，我市以中国（运城）跨境电子商务综合试验区建设为抓手，持

续优化跨境电商营商环境，出台一系列专项扶持政策，从人才培养到金融支持，全方位支持企业拓展国际市场。智云鼎盛作为园区重点企业，充分享受本地跨境电商企业补贴等福利，有效降低运营成本，提升市场竞争力。

“政府的真金白银与贴心服务，让我们深耕俄罗斯市场更有底气。”张建涛表示，在政策赋能下，公司不断扩大业务规模，积极吸纳本地青年人才就业，搭建跨境电商实训场景，以产业发展助力乡村振兴与本地产业升级。运城跨境电商产业园提供“一站式”办公与政务服务，海关、税务、外汇等部门协同发力，简化报关报检、资金结算流程，让内陆企业出海享受到高效便捷的服务保障。

立足当下，智云鼎盛已构建起覆盖WB平台全链路的一体化服务体系：针对北方商家，提供从店铺入驻、精准选品分析到高效流量运营的一站式解决方案；作为全国客服中心，组建专业俄语客服团队，全程承接平台咨询与售后问题，双重保障消费者体验与商家服务品质；依托官方培训中心，输出平台运营技巧、合规规则、本地消费偏好等实战课程，全方位提升商家运营能力。同时，运城产业孵化基地还为区域创业者提供优质场地、核心资源与定制化指导，定向培育WB平台优质商家。

“WB不仅是销售平台，更是辐射俄罗斯与欧洲市场的重要入口。”谈及未来规划，张建涛目标清晰，他们计划扩大团队规模，打造集选品、生产、销售、售后于一体的跨境电商全生态。

从内陆小城到欧亚市场，从单店运营到全生态孵化，智云鼎盛依托WB平台优势，叠加运城政策红利与供应链基础，不仅实现企业自身的快速成长，更致力于带动运城本地特色产品、传统产业数字化出海。未来，该公司将继续发挥WB官方合作商的资源优势与专业服务能力，以平台赋能、选品精耕、履约高效、人才培养为核心，助力运城从内陆腹地迈向开放前沿，书写跨境电商高质量发展的新篇章。

◆新闻链接◆

带您了解“野莓”平台

◆核心优势

入驻友好：支持中文、英文后台。
结算灵活：支持人民币周结，可绑国内银行。

物流方案：国内直发、莫斯科海外仓、宁波代发，最快7天达。

政策扶持：新卖家佣金折扣、广告积分返还、入驻辅导。

流量大：黑五等大促中国商品订单常暴涨5倍~10倍。

◆入驻与运营要点

1. 注册：官网、招商通道提交资料（营业执照、法人信息、收款账户）。

2. 选品：优先母婴、小家电、女士包、户外、新年用品、季节用品（俄罗斯冬季长）。

3. 定价：平台控价严，不可在其他平台低价同款。

4. 物流：优先WB海外仓（FBS），时效与评分更高。

5. 回款：默认14天结算，可申请人民币周结。

◆常见误区

不是小众平台，是俄罗斯绝对头部，订单量极大；物流与履约能力直接决定店铺权重，偏远地区也要覆盖。

记者 陶登肖 整理

河津市商务局

惠民政策送上门 贴心服务零距离

运城晚报讯（记者 郝丽莎）3月12日，河津市商务局在该市龙门广场举办了一场“干货满满”的惠民政策专题宣传活动，将以旧换新等政策送到市民身边。

活动现场，工作人员围绕2026年山西省汽车、家电及数码产品以旧换新的最新政策，向市民细致讲解补贴范围、申领流程和注意事项等内容。同时，针对市民和周边商户关心的单用途商业预付卡问题，工作人员用通俗易懂的语言普及了预付卡的定义、发卡企业分类及备案管理规定，重点提醒大家在购卡时要保持警惕，选择合规企业，并留存好消费凭证，维护自身资金安全。

此次活动让惠民消费政策深入人心，河津市商务局将持续加大政策宣传与监管力度，推动以旧换新政策落地见效，规范单用途商业预付卡经营行为，切实守护消费者权益，助推消费市场健康发展提质升级。

本版责编 郝丽莎

美编 荆星子 校对 商英

平台赋能

精准对接俄罗斯消费蓝海

“WB在俄罗斯的地位，就像京东在中国电商市场的分量。”张建涛用一句通俗的比喻，道出这家本土电商巨头的威力。作为俄罗斯市占率第一的电商平台，WB占据近47%的市场份额，月活用户突破7900万，超9.4万个自提点覆盖俄罗斯全境，业务辐射10余个国家，日均订单量超2000万单，是中国卖家开拓俄罗斯及欧亚市场的核心阵地。

张建涛发现，俄罗斯轻工工业供给不足，对高性价比、实用性强的中国消费品需求持续旺盛。对比多家跨境平台后，他坚定选择WB：“庞大的用户基数、完善的物流网络是基础，更关键的是平台支持中文后台操作、人民币结算，大幅降低了中国卖家的运营门槛与资金风险。”2025年6月，张建涛加入山西智云鼎盛企业管理咨询有限公司（以下简称“智云鼎盛”），同步入驻运城跨境电商产业园，成为公司首批试水WB平台的创业者，正式开启俄罗斯市场掘金之路。

作为专注于俄罗斯WB平台运营的专业服务商，智云鼎盛凭借深厚的平台资源与顶尖运营能力，斩获多项WB官方权威认证：既是WB中国商家服务中心北方区指定合作商，也是WB官方认证的全国客服中心与培训中心，更被官方授牌“WB中国商家服务中心运城产业孵化基地”，成为链接WB平台与中国卖家的核心枢纽。

自成立以来，智云鼎盛秉持“包容、创新、协同、共生”的核心理念，深度钻研平台规则与俄罗斯消费市场特性，已助力众多商家实现从0到1的起步突破与规模化业绩增长，构建起覆盖平台入驻、运营指导、客服售后、人才孵化的全链条服务体系。

选品履约

靶向破局跑出出海加速度