



打造内陆地区对外开放门户

阿里巴巴国际站运城服务中心助力本土制造扬帆海外 实体出“海”有门路

□记者 陶登肖 郝丽莎 文图

“年前，山西格瑞特建筑科技股份有限公司通过平台给国外客户寄了样品单，对方确认没问题后，直接复购了10万吨。”阿里巴巴国际站运城服务中心客户经理陈国泽告诉记者，2月28日，这批货已经打包装车，发往海外。这笔不小的订单，并非来自线下展会的奔波对接，而是通过一根网线，在阿里巴巴国际站线上平台敲定。这并非个例，在运城，越来越多的本土企业，正借助跨境电商的力量，开启“借网出海”的新征程。



▲入驻企业工作人员查看店铺运营状态
◀服务中心办公日常

落地产业园 赋能本土产业

为何选择将阿里巴巴国际站运城服务中心落地运城跨境电商产业园？陈国泽给出了明确答案：“运城进出口额是全省第二，客户体量大。而且我们和运城本地企业合作得越来越多，像闻喜玻璃、解州水泵、稷山金刚石刀具、运城制版等，在这里设立服务点，能更便捷地对接企业需求。”

自去年入驻跨境电商产业园后，该服务中心不仅享受到了优质的办公环境，更感受到了贴心的政府服务。“这里服务很好，免费帮创业者办理营业执照，对我们和入驻企业都非常友好。”陈国泽说。

作为全球领先的B2B跨境电商平台，阿里巴巴国际站在运城设立的服务中心，正成为当地企业出海的“助推器”。“以前企业想要拓展外贸业务，需花费大量成本参加线下展会，不仅准入门槛高，获客效率也相对有限，如同‘大海捞针’。”陈国泽说，依托阿里巴巴国际站平台，企业无需奔波参展，便可提前获取海外客户信息，通过线上沟通初步达成合作意向，再根据需求约定线下见面，大幅降低了出海成本，提升了合作效率，让企

业出海之路更省心、更高效。

“我们的核心作用，就是让运城的企业和个人创业者，通过这个安全、高效的对接平台，与全球客户顺畅交流、放心交易。”陈国泽说。

全流程服务 降低出海门槛

“我们提供的不只是一个交易平台，更是一套全流程的培训和培训。”陈国泽说，企业入驻后，平台会提供搭建店铺、实地认证、发货流程等一站式服务。企业只需支付一定的年费，便可触达全球市场。

为助力企业提升国际公信力、增强核心竞争力，平台还可邀请莱茵、天祥、SGS等国际知名检测机构对企业进行深度认证。同时，依托后台大数据模型，精准分析产品在不同国家和地区的受欢迎程度，为企业调整发展方向提供参考。

而对于技术含量高的复杂产品，平台还会引导企业采用“样品先行”的模式，先向海外客户寄送样品，待对方调试确认无误后，再推进批量订单合作，既有效降低了双方的合作风险，也为长期稳定合作奠定了坚实基础。“山西解州新华泵业有限公司这家企业是前年入驻平台，他们前期并没有特别重视这个销售

渠道。我们团队在上门复盘业务时，发现企业无形之中流失了一些优质订单，就帮助他们及时调整了方向。无论订单大小，先接下来，用优质服务争取每一个潜在客户。”陈国泽说，这一策略很快见效，去年这家企业收到不少小批量样品订单，待海外客户确认产品质量后，就有可能迎来大额订单。这样的转变，正是平台精细化服务、精准化指导的成果体现。

在赋能企业的同时，该服务中心也积极孵化个人创业者。其中最成功的一位个人贸易商，聚焦C端市场，凭借平台优势与自身努力，成长为行业内Top级卖家，订单量小但频次高，实现了稳步发展。“阿里巴巴国际站的优势在于，它是成熟的、全球最大的批发平台，商家只需开设一个店铺，就能覆盖全球市场。售后问题也很少，客户信赖度更高。”陈国泽说。

可持续发展 掌握交易“密码”

相较于面向个人消费者的C端零售，陈国泽更看好面向企业的B端跨境电商模式。“大部分的企业和个人创业者，更趋向于做B端生意。”他解释，B端客户的黏性强，一旦通过产品质量和真

诚服务建立信任，复购率极高，甚至会形成长期的合作关系。“即使第二年店铺不开了，老客户可能还会找企业复购，因为这个商业关系已经建立起来了”。

B端交易的资金流更为健康稳定，海外客户多采用全款支付或预付定金模式，企业无需承担过大资金压力。同时，平台提供的担保交易机制，可通过支付宝国际版实现跨境交易，不仅规避了银行转账的手续费和汇率差问题，更以完善的赔付机制为双方交易保驾护航。

此外，平台推出的半托管助推计划，更是为企业出海“减负”——海外客户在线上下单后，平台会直接分派物流上门取货，企业无需操心物流环节。“企业入驻后，真正需要考虑的，是产品是否符合海外市场需求。”陈国泽说，“平台与企业是双向赋能的关系，企业借助平台开拓市场，我们也需要各类优质产品去吸引全球买家，共同把运城制造的生意做大。”

目前，该服务中心已与运城近三百家企业建立合作，覆盖多个行业。未来，阿里巴巴国际站运城服务中心将持续发挥桥梁作用，吸引更多有外贸需求的企业和创业者入驻，以专业服务和成熟资源，助力运城实体经济高质量发展，让更多运城制造亮相全球舞台。

新闻链接

企业入驻阿里巴巴国际站有哪些优势？

(一)完善的交易保障机制。阿里巴巴国际站为买卖双方提供了完善的交易保障机制，包括支付宝担保交易、信用保障等。这些机制有效降低了交易风险，增强了买家的信任度，为商家提供了安全的交易环境。在这样的环境下，商家可以更加放心地进行交易，提升交易效率和客户满意度。

(二)多样化的产品展示形式。在阿里巴巴国际站上，商家可以通过多样化的产品展示吸引客户的注意。无论是产品详情页、产品图片，还是视频展示，都能直观地展示产品的特点和优势，提升客户的购买欲望。

(三)专业的客户服务支持。阿里巴巴国际站提供专业的客户服务支持，包括

在线客服、客户经理等。商家在遇到问题或需要时，可以随时联系客服获取帮助和支持。这种及时、专业的客户服务不仅有助于提升交易效率，还能保障交易的顺利进行，增强商家的客户满意度。

(四)强大的数据分析工具与品牌影响力。阿里巴巴国际站还提供了强大的数据分析工具，帮助商家了解客户需求、市场趋势等信息。这些数据为商家制定营销策略和产品策略提供了有力的数据支持。同时，作为全球领先的B2B电子商务平台，阿里国际站拥有良好的口碑和品牌影响力。商家在平台上开店后，可以借助阿里巴巴集团的品牌影响力，提升企业的知名度和信誉度，增强产品的竞争力。

(本综)

◆ 播报 ◆

省级劳务品牌“万荣海员”

招募本科应届生 管培直通高级海员

运城晚报讯(记者 范楚乔)目前正是春招黄金期，省级劳务品牌“万荣海员”与青岛兴亚国际海事服务有限公司合作，为山西省2026届本科应届毕业生搭建就业平台，通过相关培训考取证书后，即可成为高级海员。

近年来，万荣县与新加坡万邦集团、青岛兴亚国际海事服务有限公司、泉州海事学校、山西澜洋船舶管理有限公司共同打造“万荣海员”基地，已通过劳务品牌带动500余名青

年学子走上国际海员岗位。

此次招募培养的高级海员素质要求高，就业岗位包括三副、三管轮、电子电气员等。符合条件且有意向的青年学子，可通过“万荣海员”劳务品牌人才输送渠道进入山东高校参加航海类专业课程培训，为期10个月到1年，通过考试可获得相关证书，由专业公司安排上船工作，后期可精进专业技能实现岗位晋升。

咨询电话：17634021122(微信同号)。