

我们期待把海南的产品带回新疆



南国都市报 4月15日讯 (海报集团全媒体中心记者 武佳文/图)“这款面膜的原料是火山石斛?在新疆还没见过这种产品。”

“它采用火山泥与我们海口的火山石斛相结合,石斛具有抗菌和抗炎的功效,这一点在药典古籍中可以找到记载。”

4月14日15时,在消博会供需对接会全球好物专场中,买家与卖家根据各自需求自由交流,气氛热烈。来自新疆的采购商邬欣娱刚刚与一家来自广州的企业完成了意向签约,紧接着,一家主营石斛产品的海口企业也主动向她伸出了橄榄枝。

“这款泥膜与其他面膜最大的区别,就是不容易拔干。”参展商海南司承企业管理集团有限公司(以下简称司承集团)市场部总监张春艳,拿着一款石斛火山泥面膜向邬欣娱介绍,“除了面膜我们还有石斛食品、保健品。”张春艳紧接着又给邬欣娱递上了一款以石斛和红芝麻为主原料的小零食。

“这款零食的味道偏淡,新疆消费者偏好甜口。”“不过我们确实需要扩展面膜的种类。”邬欣娱与公司采购团队的同事崔经波交换意见时,张春艳发出了邀请:“稍后您可以前往6号馆,亲自体验一下我们的面膜产品。”

邬欣娱是新疆一家国有企业的董事长,公司有线上商城和线下展示门店,主打美妆护肤产品。“上届消博会我们和十



石斛面膜。

多个国际品牌达成战略合作,这个平台太宝贵了。”邬欣娱边走边介绍,团队已完成8大展馆地毯式考察,此刻她正奔赴6号馆。“先去6号馆测试石斛面膜,再去7号馆敲定广州企业的购销细节。”

“长在石头上的这些植物就是石斛吗?”看着司承集团展位上开着黄绿色花瓣的兰科植物,邬欣娱发出疑问。

“是的,石斛它是一个可以内服的植物,我们品牌的理念就是植物萃取。”司承集团总经理夏伟亮一边向邬欣娱一行解答,一边邀请他们落座。

“我们刚在供需会上和张总对接过,重点来看一下你们的石斛火山泥面膜。”邬欣娱向夏伟亮表明来意后,试用起石斛火山泥面膜。

“你们除了面膜还有哪些洗护用品?”“能否提供集采清单和价格?”“如果合作是否可以一件代发,起发价是多少?”在样品测试过程中,邬欣娱接连抛出问题。

除了质量和价格以外,运费是新疆企业他们最关注的问题。“它直接影响到我们在当地的销售的成本。”邬欣娱说。

邬欣娱将试用后的手部展示给记者,

“你看这款泥膜不仅不会拔干,用完还有提亮效果,我们后续主要就看运费问题了,我们期待把海南的产品带回新疆。”

邬欣娱此行还有一个重要目标:寻找能够直接在跨境电商板块为他们供货的供应商。“在海南国际经发局的协助下,我们与成都国际贸易集团取得了联系。”邬欣娱介绍,源头供应商拥有更高议价权,能够降低采购成本。“我们打算在接下来的几天内与成都国际贸易集团展开洽谈,消博会为我们拓展全球贸易网络提供了巨大的帮助。”邬欣娱说。



南国都市报 4月15日讯(记者 周静泊)“我们只想把最适合中国市场的优质产品带来参展,相信中国的消费者会喜欢这些加拿大‘严选’。”在第五届中国国际消费品博览会期间,加拿大驻广州总领事贝加德(Behzad Babakhani)在加拿大展位现场为“加拿大制造”带货“打call”。从2021年到2025年,加拿大没有错过任何一届消博会。贝加德认为,单从这一点,就足以显现中国市场对加拿大企业的重要性。他期待,加拿大企业、商品能够通过消博会平台,找到打开中国大市场的“钥匙”。

加拿大“严选”消博上新

“我可以告诉你,每天早上醒来,我都会喝上一杯,因为我真的很喜欢它的味道。”

“这个蓝莓冻干你也尝尝,它比普通果干保留了更多营养物质,非常适合孩子带到学校当零食。”

“还有这些运动服装和背包,它们现在或许没有Lululemon有名气,但品质同样优秀。”

……

跟着贝加德在加拿大的展馆转了还不到10分钟,记者已经喝过西洋参茶,尝了蓝莓冻干,见识到肉质肥厚的大海参,被会招手的软萌小企鹅玩偶给“萌翻”。

从超级水果、超级谷物,到奶粉、保健

品、护肤品,甚至是装修用的环保油漆、家居清洁剂,今年加拿大展团带到消博会上上的好东西,覆盖了人们日常吃、穿、用等消费场景,其中不少还是初次与中国消费者见面的“首秀”新品。贝加德的“严选”好物购物车满满当当。

“今年希望参展的企业数量,远远超过展位所能容纳的数量。所以,我们不得不优中选优。”贝加德说,连续五年参展,每一届消博会都给加拿大企业带来新的惊喜、新的收获。例如去年,参展企业满载而归,所以今年大家积极性更高。

企业太多,展位有限,该怎么做选择?贝加德表示,今年消博会加拿大展馆

所呈现的企业和商品,都是加拿大商务代表团根据中国消费市场喜好、企业口碑与产品品质,精挑细选后的结果。此次参展,加拿大企业也期待能在消博会上找到可靠的经销商、代理商,接触网红博主、带货达人、时尚买手等推广资源,建立合作关系,用更“接地气”的方式,把越来越多来自加拿大的优质特色产品带给中国乃至亚洲消费者。

在助力加拿大企业开拓国际市场、发现商机的同时,加拿大驻华商务处也十分乐意在消博会上为中国生产商与代理商对接合适的加拿大合作伙伴,让更多企业通过消博会这一桥梁与纽带,取得“双赢”成果。



南国都市报 4月15日讯(记者 王子遥)“这是我们第四次参展消博会,我们希望借助这一亚太地区规模最大的消费品展会,展现我们的品牌价值。”4月15日,在第五届中国国际消费品博览会5号馆格拉苏蒂原创展台,格拉苏蒂原创销售经理陈靓说道。

作为诞生于19世纪的德国高级制表品牌,格拉苏蒂原创凭借对腕表的深刻

理解与精湛的制表工艺,广受国内外消费者的喜爱。

今年正值格拉苏蒂制表艺术180周年,该品牌也正式开启品牌“驭时创界·180年”古董珍品全国巡展之旅,首站便放在本届消博会上。步入其展厅,“驭时创界·180年”主题背景墙便映入眼帘,讲述了格拉苏蒂原创与格拉苏蒂小镇(Glashütte)制表史紧密相连的传奇历程。

与消博会共成长“老客商”格拉苏蒂原创携全球限量50枚陀飞轮腕表参展

“此次参展我们带来了价格143万元,全球限量50枚的议员天文台陀飞轮腕表,供广大消费者参观品鉴;同时还带来了制作于1885年与1905年的古董怀表,通过这两支已有140岁与120岁的‘高龄’腕表,展现格拉苏蒂原创的工艺魅力。”陈靓直言。

他表示,依托海南自贸港政策,消博会已成为全球消费精品企业搭建展示窗口和交易平台,并为全球品牌

共享中国市场而创造机遇。而作为参展4届的“老客商”,格拉苏蒂原创也见证了消博会的起步与发展,与消博会一同成长。

通过消博会这一国家级展会平台,格拉苏蒂原创得以向国内外广大消费者展示其品牌的产品与文化,也进一步了解消费者对于腕表消费取向的调整与变化。“我们希望借助这一平台,让更多人看到我们,了解我们。”陈靓说。

