

这个展会推介人 助力上百家常州企业走出国门亮相

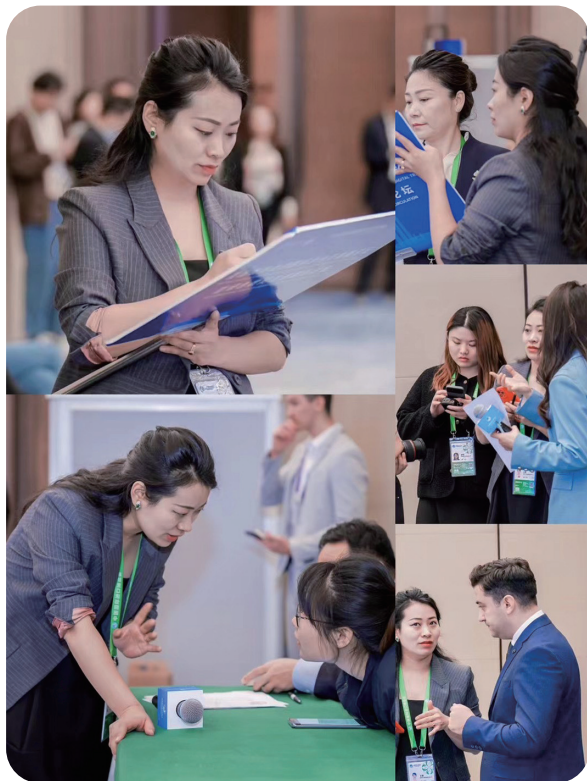
■本报记者 舒翼 文 高岷 摄 部分图片由受访者提供

职场名片

身为常州市天焱会展有限公司总经理的王莉,更喜欢称自己是带领常州中小型企业走向海外市场的展会推介人。从业以来,她已经帮助上百家常州企业顺利走进国际展会,为他们拓展海外市场提供助力。

职场故事

11月7日9点多钟,王莉刚走进位于运河五号的办公室没多久,一位相熟的企业负责人就打进电话,询问要去上海进博会的话,可不可以买张票进去看展,王莉连忙回复不可以,要想进场必须在10月底前申请并办理好相关证件,否则就没办法了。于是这位负责人又问去俄罗斯参展该如何办理,王莉表示可以替他办好全套手续,如果需要,她可以全程陪同。11月8日她就去了上海,参加了由她组织策划的物联国际论坛,常州共有30多家企业参与,获得了难得的国际交流与合作机会。



王莉在多个展会现场忙碌的身影

全力为企业走向海外保驾护航,帮他们少走弯路

很多王莉曾经服务过的企业负责人,如今都成了她的好朋友。她说这是因为她的努力得到了大家的认可。

有一次她帮助南京某企业参加俄罗斯的一个大型展会,在把公司的展品送往展馆时,出现了紧急情况,晚上6点闭馆,展品却因证件问题没能进入。俄方工作人员协调、临时开放紧急通道,终于赶在闭馆前将展品送入展位。俄方工作人员点赞:我真敬佩中国人做事的执着与认真。

常州有一家太阳能支架企业,原本在国内市场做得非常出色,但随着同行技术提升,出现价格竞争,不得不跟随上游企业前往海外市场。但作为国际化的小白,这家企业缺少国际业务人才,资金也算不上充裕。王莉利用自己的经验,为企业做了很好的规划,目前已经与非洲的埃及和摩洛哥客户进行对接,对方还来企业实地考察和交流过,还有哈萨克斯坦客户也表达了合作意向。现在企业要与王莉进行更深入的合作,过个几天就会来和她交流,讨论国际贸易方面的问题。

王莉说她立足常州,服务从常州到江苏到全国的企业。比如她还帮助一批江苏企业去非洲加大考察与深化合作,但很多企业担心

当地治安环境不好、疾病和病毒较多,于是她对项目进行了细化和多层次保障,渐渐打消了大家的担心,预计12月就能成行了。

近20年下来,王莉发现企业的国际化思维越来越清晰,不再是被动接受国际化,而是主动寻求进入海外的机会。不再像以前那样问一些很肤浅的问题,比如以前有企业会问参展是不是一定要百万元以上费用,她只能耐心解释展会档次不同,会有10万元、百万元的差别,但并不是展费多就一定效果好,而是要结合产品和定位寻找最佳方案。现在企业不会再这么问了,而是会问如何在海外建厂等专业问题,她会建议企业先别急着建厂,而应先搭建信息网络,储备销售团队,研究透当地的各类政策,进行风险研判等,防止建厂资金打水漂。



王莉(中)在指导企业如何参展

想去上海落脚的她,最终到常州为企业圆踏足海外的梦

王莉是泰州靖江人,从湖北某师范学校毕业后,从事了一段时间的艺术设计类工作。因为父亲在上海做过服装生意,她于2005年前往上海,想在上海落脚。她发现有一种工作特别吸引自己,那就是不用坐办公室,而是把我们的企业和产品通过国际展会走出国

门,与外商面对面交流,获取难得的展示机会,让更多外国人知晓,从而拓展海外市场。

2005年到2016年,她入职一家会展公司后,10年多里不断陪同客户走出去,积累了丰富的实操经验。2016年她来到常州与爱人团聚,开了自己的会展公司,致力于把常州、

江苏和全国有需求的企业推向海外市场。她服务的多为中小型成长型实体企业,涉及地板、汽配、机械、机床等行业。

她很高兴地看到,通过她的居中发力,她所服务过的上百家常州企业都在国际化的道路越走越顺畅,还有企业会继续与她合作,要把国际化进行到底。

拓展服务门类,让更多常州特色走向世界

如何让展会推介带来更多的价值,王莉说,一方面,她正在设想涉足国际贸易行业,通过另外组织专门团队,挑选合适的行业与合作伙伴一起来做,这样两条腿发展更能行稳致远。

另一方面,就是从传统制造业向常州非遗、工艺美术等品类扩展,通过参展以对外文化交流活动的方式推广出去。“我们与非遗传承人合作,挑选国风形式的、制作好的半成品带出去,让当地人能体验到手工完成作品的快乐,体会到传统文化的魅力,这是我们今后主

要的发力方向。”王莉说此前她会将岩彩珐琅送到欧洲参展,受到当地人欢迎,开了个好头,今后会将书画、印泥、竹刻等常州特色伴手礼送出国,改变很多人对常州只有梳篦、乱针绣,画面只有天宁寺、恐龙园和老桥的刻板印象。

“作为溧阳南山后村打造文化文艺文创村的主理人之一,我与荷兰江苏商会合作,准备明年6月把海外文创带进来,把常州非遗等文创推出去,为手工艺匠人们开拓更美好的未来。”王莉信心满满地表示。

海外参展既有精彩亮相,还有行业交流、国际论坛一展身手



王莉在介绍自己的从业经历

资源),帮助企业寻找到更多的贸易对接机会。比如2019年她策划了上海合作组织成立20周年的国际论坛,拿到了8个国家的外交部、文化部的同意批复,相关联的中方政府机构也会共同参与,可惜因为客观条件限制没能在北京如期举行,但依旧为她增添了信心。今年她在此次进博会策划的物联国际论坛,从前期文案制作,到组织商会、协会和企业单位参加,到招商赞助,到邀约国际政要(亚美尼亚和斯里兰卡商业官员),都是她一个人完成的。

王莉介绍,参加展会、行业交流和国际论坛,她会分三个阶段为企业提供服务:展前,辅导企业人员,提醒他们注意事项,就展品运输、护照签证、语言交流、贸易壁垒等提供专业建议;展中,她和团队把企业带出国门,安排好参展期间的各项工作;展后,收集好相关行业信息和一手资料,为企业做客户数据分析等。“企业需要什么,我们就竭尽全力提供什么。”

刚开始,王莉需要主动上门为企业讲解市场形势,如何借助海外市场推动发展,如今更多由商会、协会和政府资源来推荐企业,更便于按照企业的产品定位、战略布局来具体施策,提供专业建议,规划全年的行动计划。“比如一家地板企业一年可以参加50个左右的展会,家具展、家居展、室内装饰展、综合建材展等都行。其实企业不用全部参加,可以选择到上下游市场的展会去展示实力,选择主打欧美、东南亚或是日韩市场。我会根据产品进行定位,选择一

些针对性的、国际影响力更大的,买家群体更专业的展会进行推介。”她每年都会结合最新国际形势,随时调整工作方向,提前一年或半年,最晚三个月,为企业做好全套攻略。“我现在正在为几十家企业做明年的全年展会安排。”

除了到展会上亮相外,企业还可以参加行业交流(帮助企业与落地国的相关机构和部门进行更广泛的沟通,了解落地国对建厂的一系列要求,特别是当地的财税政策、法律法规等)和国际论坛(聚集了本行业上下游供应链的人脉



王莉(右)与合作伙伴商量如何更好地向海外推出常州非遗文创产品