



第四届全球数字贸易博览会  
THE FORTH GLOBAL DIGITAL TRADE EXPO

第四届全球数字贸易博览会  
**数字贸易**  
**故事集**

全球数字贸易博览会组委会办公室



**第四届全球数字贸易博览会**  
THE FORTH GLOBAL DIGITAL TRADE EXPO

**第四届全球数字贸易博览会**  
**数字贸易**  
**故事集**

**全球数字贸易博览会组委会办公室**

# 目录

---

## 01 数字服务贸易类

---

“临影厂”拍摄基地赋能微短剧出海新生态 .....	001
“物产商城”智慧供应链平台 .....	003
“星橙云+”数字贸易服务平台 .....	005
自平衡电动滑板及其组件美国 337 调查分析应对 .....	008
CargoEDI 航运数贸平台案例 .....	010
DLearning赋能东南亚独角兽Kopi Kenangan的全球化人才数字培训体系 .....	012
e 签宝签管一体化电子合同云平台海外签署解决方案 .....	015
Pyvio 湃沃—深耕新兴市场的跨境支付新基建 .....	017

Realize 效果广告平台赋能中国企业出海增长 .....	020
安吉万宝智能科技:创新驱动,跨境电商引领绿色家居出海拓市 ..	023
博地数字化影视虚拟制片平台推动影视产业创新发展 .....	027
从中国到全球——易海创腾助力博宇塑机破界增长 .....	029
从中国椅业之乡到全球品牌中心:解码“产业带+跨境电商”的安吉实践 .....	032
打造“企业财智管家”赋能小微企业数字化转型构建数贸金融服务新生态 .....	034
海外商保数智化项目,以科技之力破局企业出海风险难题 ..	037
惠每医疗大模型:重塑数字医疗服务新范式 .....	039
慧博云通-某大型上市公司全域数智化生态服务解决方案 .....	042
慧博云通-某互联网大厂海外测试 BPO 服务 .....	045
今元集团:金柚 GEO·AI+全球人才管理平台破解中国企业跨境用工难题 .....	048
金山办公 WPS 365 助力千行百业数智化升级 .....	051

九龙智能服务赋能全球厨房 .....	057
酷狗文化出海唱响中国音乐品牌 .....	059
老板电器“食神”大模型——引领智慧厨房新时代 .....	062
连连国际服务贸易行业解决方案助力企业稳抓全球贸易新机遇	064
欧亚联动智能制造出海项目案例 .....	068
趣链科技“医数智保”平台 .....	071
珊瑚跨境结算解决方案赋能数字贸易新生态 .....	073
上市企业「安克创新」：用领星ERP加速数字化建设 .....	075
钛动科技：“AI+出海营销”赋能 中国企业高质量出海	078
碳阻迹 Carbon AI：驱动碳管理数字服务新变化 .....	082
推动数字动漫出海 向世界讲好中国故事 .....	085
威海智慧谷产业园：打造中韩数字贸易国际合作新高地 .....	088
物联网技术助力美国娱乐市场数字化转型 .....	091
行云集团数字化服务平台助跨境商品高效流转 .....	094
以人工智能促进传统娱乐产业革新换代 .....	097

以知识产权赋能企业全球竞逐 .....	100
以知识产权护航体系 赋能全球数字竞争力 .....	102
义支付:链接全球小商品的支付网络 赋能中小微企业数字出海 ..	104
预警!美国“双遏制”策略对温州企业海外知识产权布局冲击巨大·	106
云朵无人机数字化系统 .....	107
中俄数字技术赋能中医服务出海—讲中医故事” .....	110
中胤时尚设计成果转化引领中小企业“扬帆出海” .....	113
中智数字·打造新疆跨境贸易一站式全产业链数字服务平台 ..	116
逐兔数字人——开启数字服务贸易新生态 .....	118
助力企业数字服务出海拓市场 .....	120
“中哈丝路学院”与“杭州飞地”双轮驱动模式 .....	122
PhotoStudio®AI智能商拍技术赋能跨境贸易高质量发展 ..	123
影刀RPA+AI赋能东南亚企业打通数字贸易全链路 .....	126
粤新链(琴澳)产业出海服务平台:数智化赋能中小企业出海案例·	128
世纪优优《别打扰我种田》全球发行 .....	130

## 02 数字技术贸易类

---

AI3.0再次赋能教育革新数字化解决方案的新姿态 .....	133
AI+镜像世界在文旅产业的创新应用 .....	137
PingPong非标零部件行业跨境支付 .....	139
点点易付助力中国商家出海 .....	141
东创电商微信小程序“及时送”助力东乡电商发展 .....	144
工模设备全生命周期管理工业互联网平台 .....	146
九州云帆, 远航数海:赋能全球5G智能化升级 .....	148
领航风电产业技术创新输出绿色转型“中国方案” .....	151
内容+技术+渠道:美高电气打造出海“黄金三角” .....	153
商汤日日新:数字技术贸易赋能千行百业 .....	155
特种设备海外智能物联网云平台 科技赋能全球工业设备智能化升级 .....	160

## 03 数字产品贸易类

- “METai视听译制平台”破解数字文化出海瓶颈 ..... 163
- 《藏海传》火到海外解锁中华文化出海新姿势 ..... 166
- 《漫威争锋》风靡海外打造中国游戏新名片 ..... 169
- 《一手好牌》艺术家钱江盖饭(张予)的潮流IP棋牌文化 ..... 171
- AIGC多语种翻译赋能华语视听内容海外传播 ..... 174
- AI重塑全球供应链 乐商出海智胜新机遇 ..... 176
- 低空+文旅 ..... 179
- 动画全流程AIGC激活产业新动能 ..... 181
- 金融“活水”精准滴灌 润泽浙江文旅“轻舟”破浪前行 ..... 183
- 三产融合+数字赋能一鸣打造“鲜奶72小时”中国方案 ..... 185
- 数字赋能·AI驱动 AI智链重构全球时尚“柔性出海”价值链  
新范式 ..... 188
- 数字气味播放器开启数字嗅觉新纪元 ..... 191
- 浙江港龙织造科技有限公司数字贸易发展案例 ..... 193

浙江惠利玛:AI拍照机提效电商拍摄与图文处理一体化 .....	195
中国牡丹影响世界审美《国色芳华》全球热播 .....	198

## 04 数据贸易类

---

“查全球”跨境信用数字服务平台,赋能企业走出去 .....	201
AI大数据提升中国锂电产业国际定价话语权 .....	204
东方财富“妙想投研助理”重塑智能投研 workflow .....	206

## 05 数字订购贸易类

---

德立科技:深耕电动骑行锂电池领域 跨境电商驱动品牌出海 ..	209
“外贸快车”助力B2B跨境出海 .....	212
红葡萄纺织立足市场需求助力中国制造出海 .....	214
建设绍兴融杭数字贸易港打造长三角最具影响力的跨境电商 示范区 .....	216



跨境电商助力浙江金蝉布艺成为全球窗帘类目头部卖家	… 218
汽摩配之窗:打造中国汽摩配产业出海新标杆	…………… 221
全球家庭健身专家麦瑞克数字化出海案例	…………… 223
升降桌企业开启跨境电商新机遇	…………… 225
天圣休闲用品有限公司 (AMMSUN) —— 数字化营销驱动品牌出海与韧性发展	…………… 227



第三屆全球數字貿易博覽會  
THE THIRD GLOBAL DIGITAL TRADE EXPO

# 01

Digital Service Trade

數字服務貿易

## “临影厂”拍摄基地赋能微短剧出海新生态

“临影厂”不仅是一个物理空间，更是微短剧出海的重要孵化器和加速器。其专业化的服务和产业集聚效应，显著提升了作品的制作水准与出海效率。

### 一、“走出去、请进来”推介影视基地

第 28 届香港国际影视展期间，在水一芳、好酷影视、九州星芽、云萌文化等一批区内重点影视企业携作品和项目亮相展会现场。在水一芳面向全球推介“临影厂”实景影棚和优质资源。2024 年 10 月，中国外文局美洲传播中心（北京周报社）、北京快手科技有限公司举办“走读中国·巴西文化人士中国行”，邀请巴西文化传媒界知名人士赴“临影厂”参访交流，共同交流影棚设计中蕴含的从机位、光位以及运镜结构的考量，探讨中西方影视艺术的差异和交互。通过多种形式的交流，搭建起杭州与海外影视产业深度交流的桥梁。

### 二、输出短剧火爆海外平台



对于短剧而言，“临影厂”实景搭设逼真，色彩搭配极具美感，集中化的场景大大节省了剧组来回转场的时间和成本，在其他地方 9 天才能拍完的内容，这里 7 天就能全部完成。《契约代理人》《破镜不重圆》《爱来时静悄悄》《澳门故事》等一批高品质短剧均在此取景拍摄。一度位居海外短剧平台 FlickReels 榜首的《真爱值得等待》，取景地正是临平全域拍摄矩阵中的算力小镇，短剧在泰国、菲律宾、新加坡取得良好反响，用户互动活跃，评论区形成自发讨论社群。



（来源：杭州在水一芳影视文化传媒有限公司）

# “物产商城”智慧供应链平台

## 一、产业协同与资源优化

在推进平台建设过程中，团队面临着传统采购模式效率低下、成本高企等诸多挑战。为提升贸易效率，技术团队深入研究采购流程，发现采购需求解析耗时较长是影响效率的关键环节。于是，团队运用基于 AI 的 NLP 技术，反复测试优化算法，让系统能够快速精准解析采购需求文本，自动生成标准化采购清单。经过无数次调试，该技术成功将采购周期从平均 7 天大幅压缩至 3 天，使平台年处理订单量突破 50 万单，年销售额突破 50 亿，让企业能更迅速地响应市场需求。

## 二、引领企业数字化转型初见成效

团队以成本管控与风险防控为双引擎，通过数字化工具与管理模式创新，实现降本增效与风险抵御能力的双重提升。面对采购成本较高的难题，团队经过调研分析，决定采用集中采购与智能竞价相结合的方式。他们积极与各企业沟通，整合采购需求，



形成规模效应。同时，技术团队开发智能竞价系统，为供应商打造公平竞争的环境。在系统开发阶段，团队成员多次熬夜调试，确保系统稳定运行。最终，这一举措实现了综合采购成本下降 5%，年节约成本超 2 亿元，显著提升了数字贸易的经济效益。



### 三、风险防控

团队花费大量时间收集整理数据，建立了包含履约能力、价格竞争力、质量水平等 30 余项指标的评估体系，为供应商、品牌、物流、金融等各类服务商建立数字画像并进行动态分级管理。在体系建设过程中，团队成员走访了大量各类服务商，实地考察了解情况，不断完善评估指标。2024 年，平台实现零质量事故，有效降低了数字贸易中的质量风险，为贸易活动的顺利进行提供了坚实保障。

(来源：浙江物产电子商务有限公司)

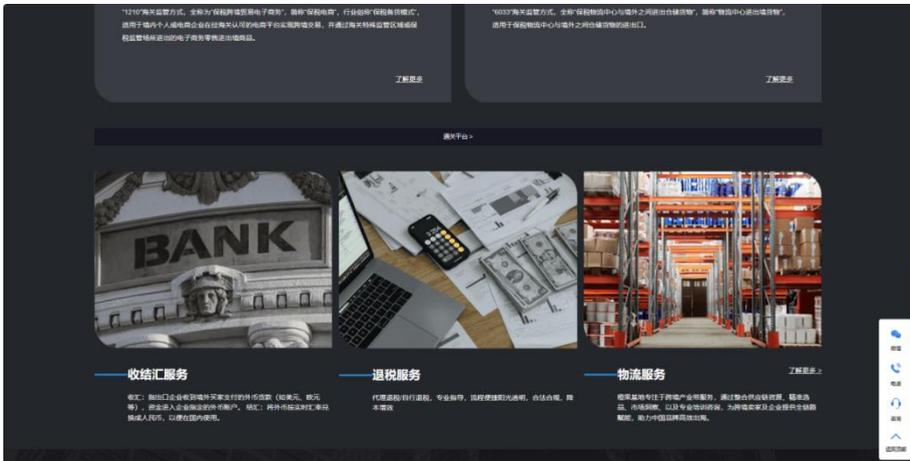
## “星橙云+”数字贸易服务平台

物产安橙作为第二届数贸会的参展企业与区域数字贸易头部示范标杆，始终围绕数字科技赋能跨境贸易发展为己任，随着“丝路电商”写入高质量共建“一带一路”八项行动，跨境电商作为新质生产力的代表，正迎来前所未有的发展机遇。

浙江义乌的一家小型科技公司，主要生产小型电子设备，产品在国内市场已经积累了一定的知名度，但希望出海挖掘海外市场，尤其是这两年国家鼓励的“一带一路”沿线国家。然而，缺乏跨境电商经验，对海外市场的物流、通关、金融和法规等方面了解有限，担心在拓展业务过程中遇到问题和风险，迟迟搁置了这个计划。就在他们感到迷茫时，发现了物产安橙，在与对方进行深度沟通后，物产安橙将星橙云+介绍给了他们，量身定制了一套专属的出海方案，帮助将商品顺利地卖向拉脱维亚、捷克等欧洲国家“一带一路”沿线地区，成功实现当年企业出口产值暴增 70% 的好成绩！



物产安橙拥有专业的数字服务支持团队，具备丰富的跨境领域行业经验和数字科技专业技能，从 2021 年星橙云平台雏形诞生至今，到 2023 年第二届数贸会获奖新品星橙云 3.0 系列，已持续为 100 万+的客户提供了定制化的解决方案和专业的技术支持，致力于全面打通传统外贸与跨境电商通路，真正有效发挥数字贸易生态圈资源聚集优势，在数字经济中更好地展现跨境贸易这一关键场景。



此次发布的星橙云+，主要优势有：在过往版本基础上，优化思考逻辑，针对跨境贸易方服务特点，将数据的利用率进一步提升，实现 90%及以上的数据的收集处理，提高业务效率；星橙云+填补了过往版本中的服务空白，融合当下 AI 大模型+电商的发展趋势，推出数字产品资源，包括数字应用、直播数字人、安橙实验室和数字贸易规则沙盒等新兴技术，完善了从数字技术到数字服务、数字产品以及数据的全方位服务；星橙云+更重视数据安全

和隐私保护，模型采用最新的加密技术和安全防护措施，进一步确保客户的数据安全和流程闭环。

（来源：浙江物产安橙科技有限公司）



## 自平衡电动滑板及其组件 美国 337 调查分析应对

为贯彻省商务厅关于“稳住外贸基本盘、保障供应链稳定”的指示精神，佰腾数知依托国家级工作站的基础和优势，充分发挥浙江省知识产权保护对外贸易预警点的作用，构建覆盖重点产业的“监测-预警-应诉”全链条体系。对美国 337 调查案件实施监测，开展主导产业竞争力与知识产权风险预警，开发了美国 337 案件调查预警服务系统，为我省企业外贸出口保驾护航。

自 2022 年公司成立以来，佰腾数知面向浙江全省的贸易摩擦服务工作，扎根杭州、服务全省，为 80 家外贸重点企业提供知识产权护航行动，开展专利预警、规避设计、海外布局等服务，保障企业出口知识产权保护合规性，成效明显。其中，连续三年为企业在德国展会参展产品提供中英文评估报告 110 份，协助处理德国侵权律师函的有效应对。

三年来，80 家外贸重点企业新增发明专利申请 295 项、新增授权发明专利 86 项、新增实用新型专利申请 513 项、新增 PCT

专利申请 27 项；新专利形成的新品开发立项 259 个；新专利产品形成的企业销售超 320 亿元，其中直接出口超过 10 亿元。



（来源：杭州佰腾数知科技有限公司）



## CargoEDI 航运数贸平台案例

宁波某老牌货代企业曾深陷“数据泥潭”：人工录入舱单信息时，因一个字母误差导致整柜货物滞港三天，仅滞港费就损失 8 万元，还错失了客户的紧急订单。2023 年初接入 CargoEDI 后，平台的智能校验功能像“隐形质检员”，自动识别数据错漏——比如提单号格式不符、箱型与货物信息不匹配等问题，在提交前就能预警。半年后，该企业的错误率从 15% 骤降至 3.8%，效率得到大幅提升，更使其能聚焦核心业务，跨境服务能力显著提升，成为当地中小货代企业数字化转型的范本。

杭州跨境电商企业的经历则凸显了数字服务对贸易韧性的赋能。面对港口拥堵等突发状况，平台的物流可视化、全球数据追踪等数字服务，打破了“信息黑箱”：企业无需再依赖电话咨询，通过系统就能实时获取船舶轨迹、港口动态，甚至自动生成最优转运方案。这种数字化交付的物流服务，让跨境贸易从“被动等待”转向“主动调控”，不仅帮助企业规避了违约风险，更凭借服务响

应速度的提升，赢得了海外客户的长期合作，印证了数字服务贸易对企业国际竞争力的加持。



从数据校验到全链路可视化，CargoEDI 提供的数字服务正像“基础设施”般支撑着贸易流通，既降低了企业参与全球贸易的门槛，也让数字服务贸易的价值在每一笔订单中落地生根。

(来源：宁波国际物流发展股份有限公司)

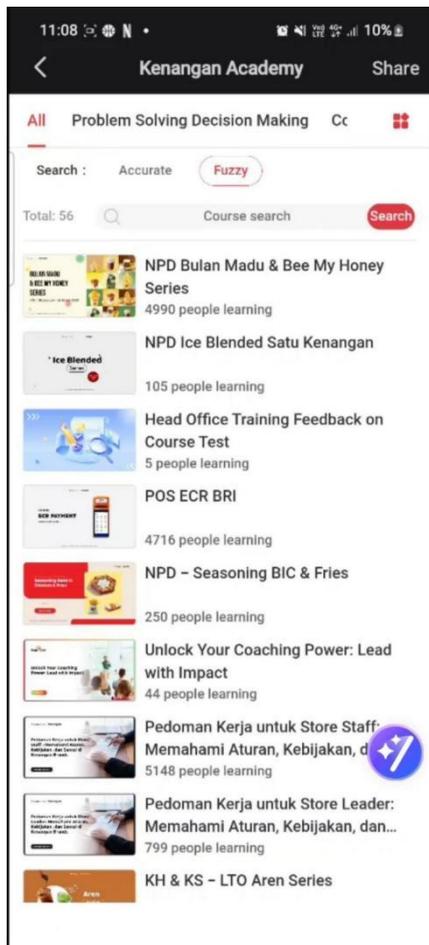


# DLearning 赋能东南亚独角兽 Kopi Kenangan 的全球化人才数字培训体系

DLearning 平台在 Kopi Kenangan 的成功应用，不仅带来了显著的经济效益，更产生了深远的社会影响，积极促进了数字贸易的高质量发展。

## 一、促进产业升级

**提升服务标准：** 通过统一高效的数字化培训，确保了 Kopi Kenangan 所有门店的咖啡出品标准和客户服务质量，这直接提升了整个咖啡服务行业的专业化水平和消费者体验。**优化运营效率：** 数字化培训减少了企业在培训上的时间、人力和物力成本，使得资源可以更有效地配置到核心业务发展上，提高了整体运营效率。**赋能员工成长：** 线上学习的便捷性、个性化学习路径和持续性评估，为 Kopi Kenangan 的 5000 多名员工提供了公平的学习发展机会，提升了员工的专业技能和职业素养，培养了适应未来发展的新型人才。



## 二、推动国内国际双循环

服务贸易出海典范： 钉学科技 DLearning 作为中国自主研发的数字产品，成功服务于印尼本土的明星企业，是中国数字服务向全球输出的优秀案例。这不仅拓展了中国数字产品的海外市场，也带动了相关技术、理念的国际交流与合作，是推动“数字丝绸之



路”建设的具体实践。促进跨文化交流：通过数字化平台，先进的培训理念和管理模式得以跨越国界，在不同文化背景下生根发芽，推动了国际在人才培养和企业管理领域的深度交流。

### 三、促进数字贸易高质量发展

本案例是典型的数字服务贸易创新实践，DLearning 通过互联网交付数字培训服务，直接促进了在线教育、数字化交付的专业服务等领域的创新发展。

在数字技术贸易方面，DLearning 平台所依托的云计算、人工智能等新一代信息技术，是推动人工智能对外贸易的直接体现，加强了关键核心技术在国际数字贸易中的应用与创新。

（来源：钉学（杭州）科技有限公司）

## e 签宝签管一体化电子合同云平台 海外签署解决方案

企业出海发展中，在供应、采购、销售、人力资源、财务等关键业务场景，传统的文件签署、管理常常面临效率低下、成本高昂以及信息安全风险等诸多挑战，不仅耗时久、人员成本高，还存在证据链不完整、签约安全难保障以及文件传输易泄露，文件版本难控制，易被替换、篡改等问题。公司推出的 e 签宝签管一体化电子合同云平台海外签署解决方案实现 AI 驱动的智能合同生成，到跨境签署的全流程管控，全场景覆盖与生态协同。

全球化合规签署服务: 适配欧盟 eIDAS 条例、美国 ESIGN Act 等国际标准，提供多种等级、多种模式的在线电子签名及配套服务。通过中国香港、新加坡数据中心实现数据本地化存储，满足境外用户数据合规管理需求，提供符合当地隐私法的安全签署服务。针对高风险或合规要求更严格的文件签署场景，用户可启用国际身份核验与境外 CA 认证服务，更精准地识别签约方的身份情况；



**全链路技术赋能：**平台将 AI 能力与全球化服务融合，支持 40 余个语种在线即时文件内容互译，大幅降低用户系统使用与理解成本。配套智能合同文件生成、审查、比对功能，提升全球贸易流程中的文件拟定、审核、签署与管理效率。针对业务量较大的用户，可在线批量发起文件签署任务，简化系统操作流程。平台非对称加密技术确保合同文件不可篡改、不可伪造，保障合约安全有效；

**生态化服务网络：**平台不仅支持用户在线注册、在线使用，同时提供 API 接口与 Webhook 推送功能，平台能力全面开放，与 OA、EHR、ERP 等常用业务系统融合应用，形成签署+管理一体化解决方案，与生态伙伴及用户，共同打造符合实际业务习惯的一体化数字管理平台。

e签宝面向全球客户提供国内、国际双业务服务，基于身份、签章、管理、证据等能力模块，向上赋能用户全链路业务场景，帮助用户实现数字化升级，建立统一的“签+管”的基础设施。用户可以通过各类常用终端及业务系统端，快捷使用e签宝服务。

### 场景全面覆盖呈现千人千面

场景应用	人力资源	供应协议	物资采购	产品销售	服务协议	物流单据	电子处方		
	授权协议	机构公文	检测报告	招商加盟	财务结算	场地租赁	金融服务		
多端应用	API	用户端	PC	H5	APP	小程序	钉钉	企业微信	支付宝
业务系统	OA	CRM	EHR	ERP	CMS	WMS	SCM	PMS	...

**e签宝 服务平台**

国内业务 eSign.cn | 国际业务 eSignGlobal.com

文件服务 | 认证服务 | 证书管理 | 印章管理 | 签署服务 | 证据管理 | 权限管控 | 合同管理

第三方信任服务平台

（来源：杭州天谷信息科技有限公司）

## Pyvio 湃沃—深耕新兴市场的跨境支付新基建

Pyvio 湃沃的核心竞争力建立在深度本地化的金融基础设施网络之上。通过直连东南亚、拉美、非洲等新兴市场的本地支付清算系统，有效打通跨境资金流转的“最后一公里”壁垒。其支付网络覆盖 16 种以上新兴市场币种的端到端收付能力，使企业无需依赖美元中转即可完成本币结算，将传统跨境收款周期从 14 天缩短至 48 小时内，同时将汇率损失率从行业平均 5%-8% 降至 1.5%-3%。

在多元化场景应用层面，Pyvio 湃沃已形成成熟的自动化处理体系。平台全面支持电商平台的多国销售回款、出海商户的本地化运营支出以及服务商的全球资金分发需求，通过统一接口实现多场景资金流的高效管理。在合规风控层面，平台集成先进的身份验证机制、实时交易监控系统和 AI 驱动的分析模型，通过动态风险评分与定制化规则配置，有效降低监管风险。

市场验证数据充分证明该模式的可行性。运营三年间，Pyvio 湃沃已服务超过 12,000 家出海商户，业务覆盖社交娱乐、直播平台、在线游戏等多个高增长数字服务领域。2024 年平台支付流水



规模突破 10 亿美元，其中 82% 的业务量来自“一带一路”沿线国家市场。Pyvio 湃沃凭借本地化研发团队与灵活的系统架构，持续输出高效、低成本的行业解决方案，客户满意度保持行业领先水平，2024 年营业额实现 16.3% 的同比增长。

**Pyvio 湃沃**

# 专注新兴市场的全球支付服务商

- 全球收款
- 全球付款
- 全球收单
- 湃付卡
- 货币汇兑

**收款流程图：**

- 收款来源：Lazada, Google AdSense, App Store
- Pyvio 湃沃支付核心服务：全球账户, 湃付卡, 国际支付, 跨境收款, 货币兑换, 企业服务
- 付款去向：本地清算网络(欧洲/美国/英国...), 银行合作伙伴(香港/美国/新加坡...)

**付款审核表：**

收款人类别	账户币种	审核状态
个人	USD	审核通过
公司	USD	审核通过

此外，在市场拓展不断深入的进程中，Pyvio 湃沃的行业认可度也在持续提升。Pyvio 湃沃先后斩获 2024 全球数字贸易创新大赛银奖、《2024 浙江数字贸易创新应用优秀案例》三等奖，并入选 2025 浙江省数字贸易高质量发展重点项目（线上平台类），这些成就标志着 Pyvio 湃沃正在成为数字贸易基础设施建设领域成

长最快的创新力量，其构建的本地化支付网络正在重塑新兴市场的跨境资金流通生态。

（来源：杭州叁典壹肆网络科技有限公司）



## Realize 效果广告平台赋能中国企业出海增长

过去十余年，Taboola 深耕原生广告领域，构建了覆盖内容推荐、原生广告、跨境电商和全营销漏斗的综合解决方案，尤其在零售与电商领域，为广告主创造了显著的出海营销价值。面对复杂多变的海外市场环境，Taboola 于 2025 年正式推出全新效果广告平台 Realize，宣布将业务版图拓展至原生广告以外，帮助中国出海企业在搜索和社交媒体以外提升广告效果。

在实际应用中，Taboola 与 Realize 已为跨境电商品牌带来了显著成效。中国电商“出海四小龙”之一，便借助 Taboola 旗下电商媒体平台 Connexity，在英国、德国、意大利等欧洲核心市场实现突破性增长。该品牌 GMV 季度环比提升了 117%，广告支出回报率超过 800%，充分验证了 Taboola 在跨境电商场景下推动生意增长的强大能力。

另一家全球领先的智能家居科技品牌，借助 **Realize** 将品牌视频内容高效投放至全球顶级新闻媒体网站，重定向潜在受众，并最终转化营销漏斗的底层客户。最终整体 CPM 降低 25%，收获超过 1800 万次曝光与 423 万次完整浏览量，显著提升了全渠道的转化效率与营销效果。



此外，某中国出海男装电商品牌也在 **Realize** 的助力下，成功在美国与澳大利亚市场实现稳定且高质量的增长。该品牌灵活应用 **Realize** 提供的受众组合与创意策略，结合节日主题与内容多样化素材，成功实现访客稳定增长。最终，该品牌独立访客月均增长率达到 17%，广告投资回报率稳定维持在 2 倍以上，整体效果



显著超出预期目标，推动品牌在海外市场实现了业务增长与品牌影响力的双重跃升。

（来源：上海拓布拉信息技术服务有限公司）

## 安吉万宝智能科技： 创新驱动，跨境电商引领绿色家居出海拓市

安吉万宝智能家居科技有限责任公司，作为安吉绿色家居产业的跨境电商领军企业，紧抓全球经济一体化和互联网技术发展的机遇，以创新驱动价值链升级，积极布局海外市场，坚持品牌发展战略，通过跨境电商走向全球。公司秉承“以跨境电商为核心，借助 wayfair、walmart、亚马逊、otto 等跨境平台”的经营战略，在全球范围内为消费者提供卓越的家居产品和服务。2024 年，公司实现跨境电商境外销售额 2.04 亿元，同比增长显著，市场占有率与品牌影响力持续提升。基于当前业务增长态势及市场研判，预计 2025 年全年销售额同比增幅将保持在 10%以上。

公司取得的阶段性成果，得益于以下核心举措：坚持创新引领、深化本地化运营以及完善全渠道布局。

### 一、坚持创新与品牌塑造，驱动企业高质量发展

公司始终将创新作为企业发展的核心驱动力，通过持续的技术研发和产品升级，在安吉跨境电商行业中确立了领先地位。在



品牌建设方面，公司实施多元化品牌推广策略，整合传统媒体与新兴社交媒体资源，系统性地开展品牌形象塑造工作，成功打造了具有广泛市场影响力的智能家居品牌。通过创新驱动与品牌战略的双轮联动，公司不仅赢得了海内外消费者的高度认可，更在激烈的市场竞争中建立了显著的差异化优势。这一成果的取得，为公司实现可持续发展奠定了坚实基础。

## **二、坚持本地化运营策略，深入了解市场需求**

公司始终将本地化运营作为开拓国际市场的核心战略。为切实提升市场竞争力，公司在重点目标市场建立专业化本地团队，深度洞察区域市场特征、消费文化及购物偏好，确保运营策略与当地市场需求高度契合；同时，优化消费体验，坚持以消费者需求为导向，通过大数据分析及市场调研，持续完善产品设计和服务体系，着力打造个性化、差异化的购物体验。

## **三、打造全渠道销售体系，拓展市场覆盖范围**

为持续扩大市场份额，增强品牌影响力，公司积极推进全渠道销售体系建设工作，全面提升市场竞争力。专注多元化家居产品研发与生产，现已形成办公椅、沙发、餐桌椅等完整产品线，覆盖家居生活全场景需求；深度运营 Wayfair、亚马逊等国际主流电商平台，积极开发优质第三方销售渠道，推进各销售渠道协同发展；建立统一客户服务标准，实现全渠道服务无缝衔接，持续提升消费者购物体验。

下一步，推动“四轮驱动”战略实施，助力跨境电商业务高质量发展。

近年来，公司发起龙腾计划，重点布局以“自主品牌建设、海外仓布局、独立站运营、新业态培育”为核心，构建线上线下融合、境内境外联动的跨境电商发展新格局。

跨境电商业务的展开，战略的有序布局，为公司在市场竞争中脱颖而出，进一步拓展了其市场份额，同时在品牌树立、市场开拓以及客户满意度提升等领域取得了显著的成就。

一是业务体系升级，通过积极拓展国际市场，公司不仅丰富了产品种类，也充分满足了国内外消费者对高品质家居产品的需求，同时提升了公司在不同地域市场中的份额。二是品牌国际化建设，在跨境业务的引领下，公司品牌在多国家和地区的展示中获得广泛曝光，深化市场品牌推广力度，提升品牌国际曝光度；消费者对公司品牌的认同度和信赖度也明显提升，强化了消费者品牌认同。三是市场空间拓展，通过在多个国家建立销售渠道，跨国销售渠道日益完善，为当地消费者提供更具适应性的产品；同时加强本地化市场研究，优化产品区域适配性，增强了公司在国际市场中的竞争力。四是客户满意度提升，公司建立了跨国派送体系和完善的售后支持机制，提升物流配送时效，并提供优质的售后服务，优化了客户服务体验。



跨境电商是一片充满机遇与挑战的新蓝海，公司将继续深耕跨境市场，紧抓跨境电商发展战略机遇期，围绕市场开拓、产品创新、品牌创建等方面精准发力、塑造优势，推动公司跨境电商发展更上一个台阶，为公司未来的可持续发展奠定坚实的基础。

（来源：安吉万宝智能家居科技有限责任公司）

## 博地数字化影视虚拟制片平台 推动影视产业创新发展

博地数字化影视虚拟制片平台，聚焦行业痛点，自主创新，开发自主知识产权的行业应用，以“技术+服务”的对外输出模式，开启了影视制作新篇章。

研发 LED 数字动态背景系统，该系统是借助 LED 屏幕播放制作好的场景环境，辅助影视剧棚内现场拍摄制作的技术，已经成为影视剧主流拍摄方法，成功地应用在室内棚拍场景中。

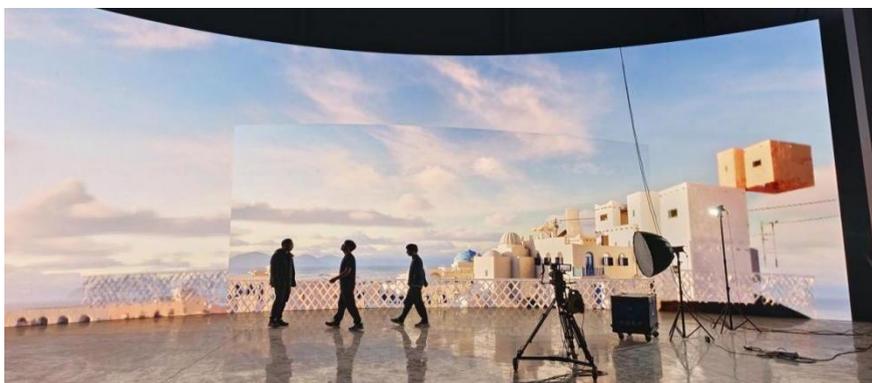
服务全国各地剧组：博地数字化影视虚拟制片平台既满足基地内部剧集数字化拍摄的需求，模块化的技术服务也方便“数字动态背景技术”对外输出，服务全国各地剧组。据不完全统计，截至目前基地服务热播剧集 60 余部，得到制作方及相关主创广泛认可，同步开启影视制作领域一个新模式。

现场实时后处理技术（智能降噪，去色阶，亮度调节，色温调节，现场实时后处理，二级调色，自定义 3dlut，智能局部框选，远程移动端控制）在影视剧拍摄中的应用，正通过 AI 驱动、传感



器融合与云计算等技术革新传统流程，实现“拍摄即成片”的工业化突破。一则，实现动态抠像与场景融合。即演员在绿幕前的表演可实时与虚拟背景合成，导演通过 AR 监视器直接预览成片效果，减少后期返工周期达 40%。二则，实现物理特效同步。高速液压装置配合实时渲染引擎，在拍摄爆破、车辆翻滚等场景时同步生成碎片飞溅、烟雾扩散效果，高危镜头实现“零后期补拍”。

研发 MotionBase 车辆姿态模拟系统，精确还原车辆震动姿态，



方便影视剧车戏拍摄。《无名之辈 2》《滤镜》等剧组在车戏虚拟拍摄（城市道路）的应用，彻底革新传统实景拍摄模式，车戏拍摄无需封路或搭建实体街景，成本仅为传统方式的 5%。虚拟制片平台将城市背景从“物理限制”解放为“数字素材”，《再婚爱人》《消失的孩子》等剧组均有相关应用。拍摄时导演可实时调整建筑布局、光照角度，规避封路审批与天气干扰。

（来源：博地（宁波）影视文化有限公司）

## 从中国到全球—— 易海创腾助力博宇塑机破界增长

易海创腾携手博宇，采用一站式出海数字营销解决方案，取得了显著成效。通过 SEO 策略在 Google 等搜索引擎上获得显著排名，有效吸引目标客户。通过 Google 广告、TikTok 视频、新闻稿以及针对东欧的 Yandex 广告，实现了多渠道的全面宣传。在产品展示上，易海创腾强调专业性和高端技术，同时紧跟 TikTok 短视频的潮流，迅速抓住用户的注意力。一站式的品牌出海营销策略为博宇带来了大量的潜在客户和询盘，增强了品牌的国际竞争力。

### 一、品牌声量大幅提升

团队首先在 SEO 方面进行优化。通过精准的关键词布局和技术优化，短短 9 个月内实现了惊人的三级跳：关键词收录量如春笋般从 547 个猛增至 1362 个，品牌在搜索引擎的曝光量几乎翻倍增长。其中探讨 PVC 仿大理石板材设计趋势的技术文章，不仅登上 Google 搜索结果首页，更持续吸引着全球采购商的目光——单是 "pvc marble sheet" 这个关键词就创造了 9900 次的搜索曝光。



## 二、内容营销的价值裂变

在内容战场，18 篇精心打造的技术文章化身 18 个永不疲倦的“数字销售”。它们日夜不停地工作，累计带来 3655 次精准曝光，将 176 位潜在客户引入官网。博宇市场总监感慨：“这些文字不仅是内容，更是打通国际市场的通行证。”

## 三、广告矩阵的精准打击

Google 和 Yandex 平台带来的 168.9 万次展示构筑起品牌护城河，325 次转化精确直击目标客户。而在东欧市场，501 万次广告展示让博宇塑机的品牌知名度在半年内跃居中国同行前列。



在易海全球化服务平台的强力赋能下，博宇塑机成功打开了俄罗斯市场的突破口，实现了海外业务的重要跨越。通过精准的市场洞察和本地化运营策略，公司快速建立起完善的销售网络和

服务体系，其高性能挤塑设备凭借稳定的产品质量和创新的技术解决方案，赢得了俄罗斯工业客户的广泛认可。

如今，当国际客户在 Google 搜索行业关键词，在 TikTok 浏览机械设备视频，在专业论坛探讨技术趋势时，博宇塑机的身影总会适时出现。这支营销团队用数据书写了一个传统制造企业的数字化出海故事——没有豪掷千金的广告预算，有的只是对数字营销规律的深刻理解和不懈坚持。博宇塑机通过系统化的数字营销策略，成功提升品牌国际声量，精准触达目标客户，并推动海外业务增长，为未来进一步开拓更多市场提供了成熟的推广经验与用户基础。

（来源：易海创腾信息科技（杭州）有限公司）



## 从中国椅业之乡到全球品牌中心： 解码“产业带+跨境电商”的安吉实践

对于入驻企业，产业园免费提供接待多功能展厅、会议室；免费提供手把手开店指导；免费提供辅导培训课程（亚马逊、速卖通、虾皮、Lazada 等培训课程）；免费提供人才输送；优先享受园区提供的视觉服务基地优惠政策；优先享受全球商标注册等优惠政策；优先享受园区提供的物流、快递等服务；优先享受海关通关模式指导服务；优先享受园区组织的沙龙、论坛、游学活动；优先享受园区提供的财政、税务、项目申报、融资支持等一系列服务。

针对企业跨境电商人才紧缺的难题，产业园创新机制，联合浙科大中德学院、湖职院等高校，为企业定向输送产品设计、跨境运营专业实习生。园区还定期举办跨境电商职业技术培训，邀请阿里国际站、TIKTOK、亚马逊等讲师开展实操培训。

通过举办资源对接会，邀请知名电商平台如亚马逊、ebay、虾皮等参与，帮助企业与这些平台建立联系，扩大销售渠道。此

外，园区还加大招商引资力度，吸引跨境电商总部型项目入驻，促进产业链上下游协同发展。



以浙江众邦家居品牌出海实践为例，安吉跨境电商产业园招商团队创新实施产业链招商策略，通过大数据分析，2024年锁定杭州家居产业带潜力企业。针对浙江众邦家居跨境转型痛点，招商专员多次赶赴杭州深度对接，量身定制“政策+服务”组合包：提供免费的办公空间；搭建本地供应链集采平台；配套跨境电商专项扶持资金。最终促成众邦家居将外贸团队迁入安吉。

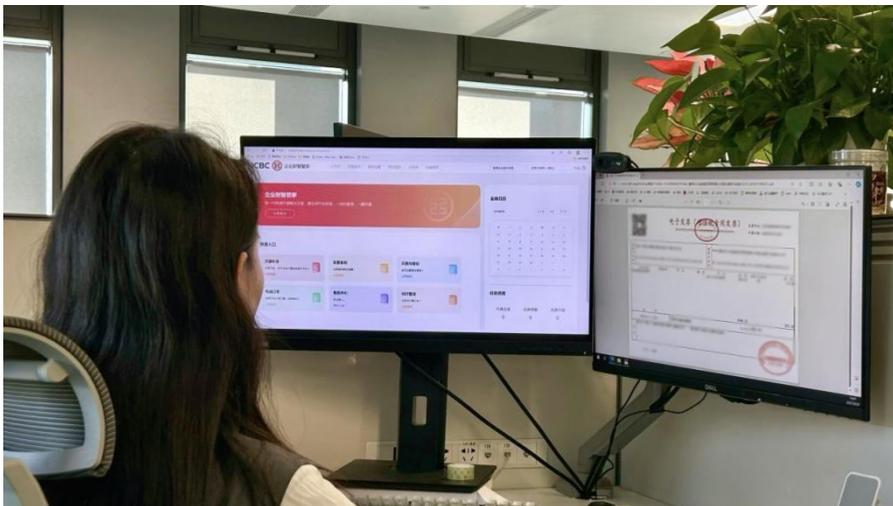
2024年，众邦家居贸易额年产值达6000万元人民币。其自主设计的模块化办公家具系列，通过园区举办的海外买家对接会，成功打入北美中小企业采购市场。

（来源：湖州际周云昇科技创业服务有限公司）



## 打造“企业财智管家”赋能小微企业数字化转型 构建数贸金融服务新生态

工行浙江省分行深刻认识到，构建数字化企业结算金融服务体系是服务实体经济发展、助力数字贸易繁荣的关键举措。在全球数字贸易蓬勃发展的时代背景下，工行浙江省分行前瞻性提出针对中大型企业的“3+N”企业财务数字化综合解决方案，并于2024年重点打造升级“企业财智管家”业务，并将其作为服务小微企业的重要突破口。



## 一、顶层设计与战略布局：服务数字贸易发展大局

工行浙江省分行从2023年即开始筹划“企业财智管家”服务体系，明确以数字化工具链接代账公司这一关键枢纽，实现对海量小微企业的精准触达与综合服务，为其参与数字贸易、跨境电商、供应链金融等新兴业态提供有力支撑。

## 二、试点突破与经验积累：探索数字化服务新模式

选择民营经济活跃、小微企业聚集的台州地区作为重点试点行。在省分行指导下，台州分行迅速行动，深入摸排市场，精准筛选目标代账公司，联合服务供应商密集走访，快速完成业务模式验证和首批签约，为全省推广奠定了坚实基础。

## 三、产品迭代与生态构建：打造数字贸易服务生态

“企业财智管家”是浙江工行在数字化结算金融服务道路上持续创新的重要成果。它继承和发展了如“工银聚”“发票云”“财资云”等浙江工行主导下先行先试的成功经验，将服务链条延伸至企业经营的更前端——代账环节，构建了覆盖企业全生命周期的数字化金融服务生态。

## 四、全省协同与价值创造：助力小微企业数字化转型

浙江工行充分发挥统筹协调作用，整合资源，优化模式，将台州试点形成的有效打法在全省复制推广。通过“企业财智管家”平台，银行与代账公司建立了长期、稳定、互利共赢的战略合作关系，共同为广大小微企业提供便捷高效的“财税+金融”一站式服



务，显著提升了小微企业的数字化经营能力和获得金融服务的便利性，有力促进了数字贸易的基础生态建设。

通过"企业财智管家"平台的创新实践，工行浙江省分行不仅解决了银行与小微企业之间的"最后一公里"问题，更为这些企业参与数字贸易、融入全球价值链提供了重要的金融基础设施支撑，充分体现了金融服务实体经济、助力数字贸易发展的使命担当。

（来源：中国工商银行浙江省分行）

## 海外商保数智化项目 以科技之力破局企业 出海风险难题

项目的核心价值与意义是通过保险数字化解决方案来保障国内企业人员出海以及提升中国企业在国外的用工风险保障。对国家战略：助力国家“一带一路”倡议落地。护航企业高质量出海，通过保险降低企业海外用工风险，减少企业员工安全事件导致的重大损失。对保险行业：共同打造国内首个聚焦企业级客户的海外商旅险产品，抢占市场空白，与再保公司、救援公司、共建平台生态，从单一保险销售转向综合风险管理服务。数据反哺优化精算模型，提升数字化转型能力。对中国企业：风险精准覆盖，定制化产品覆盖传统盲区，同时动态保费模型根据实时风险调整成本。通过全球风险地图提供预防性措施，线上化流程节省 90% 的投保、

理赔时间，降低管理成本。快速理赔和紧急救援最大化保障企业员工风险，降低企业用工成本。保险公司提供产品服务保障、



再保机构救援服务保障和瑞保科技提供技术服务保障，共同构建“保险产品+风险分散+科技支撑”的架构。



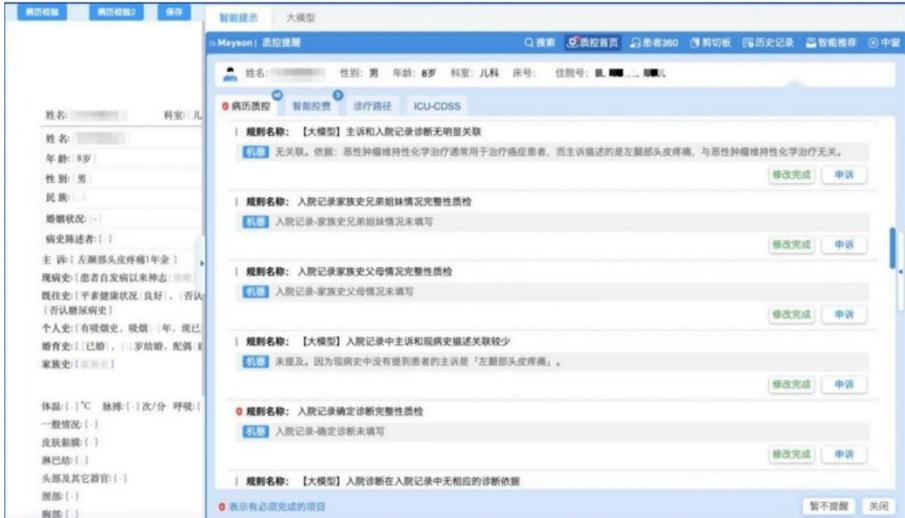
(来源：浙江人瑞保险科技有限公司)

## 惠每医疗大模型：重塑数字医疗服务新范式

### 一、从形式到内涵，打造智能病历质控新模式

传统质控方式依赖人工抽查，效率低且覆盖面有限。重大检查记录符合率、医疗行为记录符合率等质控指标的专业性强、涉及诊疗环节多、数据交互复杂，一直是病历质控难点所在。惠每医疗大模型 Copilot 基于人工反馈的强化学习（RLHF）、增强生成（RAG）、医学知识图谱等多种技术与资源，大大减少了普通大模型的“幻觉”问题，可实现医疗场景下的专家级质控，并解答临床医生提出的质控或医学问题。

从山东某三甲医院使用惠每医疗大模型 Copilot 进行病历内涵质控的实践经验来看：在未增加人力资源的情况下，该医院将病历质控覆盖率提升到 100%，内涵质控点的触发准确率平均在 95%；在此基础上进行人工复核，人工质控覆盖率稳定在 60%左右，这与国内大型三甲医院平均 3%-5%的人工抽样质控率相比，有显著提升。



效果方面，以《病案管理质量控制指标（2021年版）》中的5项监测指标为例，病案首页质量相关的主要诊断编码正确率从90%左右提升至99.6%，体现了质量病历的提升有助于促进编码正确率提升；病历文书相关的手术相关记录完整率提升至94.0%，CT/MRI检查记录完整率提升至94.2%，抗菌药物使用记录符合率提升至93.2%，不合格复制病历发生率下降至7.8%。其中，手术相关记录完整率和CT/MRI检查记录完整率远高于《2022年国家医疗服务与质量安全报告》中全国委属委管医院的82.28%、70.72%，不合格复制病历发生率低于全国三级公立综合医院的8.72%。

病案首页和文书质量体现的是病历的内涵质量，而通过病历等级可以反映病历整体质量水平。系统上线后，医院所有病历平均分达到96.54分，甲级病历占比从2023年6月的66.74%提升至

12月的89.01%，乙级病历和丙级病历占比明显下降，全院整体病历质量提升明显。

## 二、应用成果助力产业升级

惠每科技与华为联合发布“华为&惠每科技 AI 辅助诊疗及质控解决方案”，是双方基于“惠每医疗大模型 Copilot”，持续推动医疗 AI 与业务场景深度融合的重要成果。未来，惠每科技与华为的合作将持续深化，重点围绕以下几个方面展开：在性能提升方面，惠每科技将与华为团队携手，进一步提升模型推理效率，降低算力需求与硬件成本，让更多医疗机构通过高性价比的 CDSS 解决方案，享受 AI 时代的技术红利，帮助医生提升诊疗质量与效率，保证患者诊疗安全。在场景挖掘方面，双方将基于医疗机构的具体需求，深入挖掘临床业务与运营管理中的痛点，探索更多的落地应用场景，确保 AI 技术能真正解决医疗行业的实际问题。在市场拓展方面，双方将协同作战，共享渠道和商机。惠每科技还将依托华为的全球性体系，在国际项目上展开合作，推动中国医疗 AI 技术与应用走向世界。

（来源：北京惠每云科技有限公司）



# 慧博云通-某大型上市公司全域数智化生态服务解决方案

在数字经济浪潮下，慧博云通作为全球化战略的重要技术伙伴，以“全球布局、本地深耕”的服务理念，构建了一张覆盖全球的技术服务网络。我们的工程师团队跨越时区界限，在 30 多个国家和地区为某大型上市公司提供“零时差、全天候”的技术支持，成为保障海外业务连续性的关键力量。

## 一、全球布局，本地深耕

慧博云通已在保加利亚、新加坡、美国等 7 个国家建立实体运营中心，并在阿联酋、澳大利亚等 7 个新兴市场布局拓展。这一战略布局让我们能够深入理解当地市场特性与文化差异，为客户提供真正“接地气”的本地化服务。在欧洲市场，我们的团队帮助客户的产品通过当地的运营商认证；在东南亚，我们针对热带气候定制专项测试方案；在中东地区，我们确保产品符合伊斯兰文化使用习惯。

## 二、专业服务，创造价值

我们的全球外场测试团队具备三大核心优势：敏捷响应，建立“1小时响应，4小时方案，24小时到场”的快速服务机制；专业保障，拥有200+名专业的测试工程师，熟悉各国通信标准；合规护航，构建完善的多国合规知识库，涵盖GDPR、GCF等120项国际规范。



### 三、创新赋能，共创未来

慧博云通不仅提供基础测试服务，更通过三大创新助力客户全球化：搭建全球协同测试平台，实现测试数据实时共享；开发AI测试预测系统，提前识别潜在风险；建立跨文化培训体系，培养具备国际视野的技术团队。



慧博云通为客户提供全球赋能，助力客户海外业务高效落地，我们的工程师在不同国家为客户提供零时差，高响应支持，保障业务连续性。

同时，我们在欧洲、东南亚、拉美、中东、非洲等地区的 30 多个国家，为客户项目国际外场测试提供本地化的专业服务，慧博云通已在保加利亚、新加坡、美国、日本、中国香港、菲律宾、德国建立 7 个海外实体运营中心，以及越南，阿联酋，澳大利亚，泰国，法国，西班牙，墨西哥 7 个拓展中实体。

慧博云通为客户提供国际化合规与资源坚实后盾，本地深耕，懂市场、通文化、助合规，加速市场拓展，灵活拓展，按需部署，高效匹配客户全球增长节奏，致力于成为客户全球化征程中值得信赖的技术伙伴，共创海外业务新辉煌。

未来，慧博云通将继续深化全球服务网络建设，以技术创新和文化理解的双重优势，陪伴客户书写更多全球化成功故事，让世界见证中国科技的力量。

（来源：慧博云通）

## 慧博云通-某互联网大厂海外测试 BPO 服务

在全球化竞争日益激烈的背景下，中国互联网企业加速 拓展海外市场，而产品本地化适配成为决定成败的关键环节。某头部互联网企业在进军印尼市场时，选择与慧博云通合作，依托其专业离岸 BPO 服务，完成了旗下多款 APP 的全面测试，确保产品顺利落地雅加达，并迅速赢得本地用户认可。

### 一、本地化团队+合规运营，奠定项目成功基础

印尼市场具有独特的监管环境和用户习惯，数据隐私、支付方式、语言文化等均需深度适配。慧博云通团队在项目启动前即开展系统性筹备：合规先行，深入研究印尼《个人数据保护法》（PDPA），确保测试流程符合数据跨境传输要求，并联合本地法律顾问优化劳动合规与税务结构，规避政策风险；基建保障，在雅加达核心商务区设立专属测试中心，配备多型号移动设备，精准复现真实用户体验；本地化团队，组建专业测试小组，成员均具备印尼市场经验，能够从语言、文化、消费习惯等维度全面验证产品适配性。



## 二、全流程专业测试，精准优化产品竞争力

项目执行采用标准化测试框架，覆盖三大核心维度：功能测试，验证核心模块稳定性，确保社交、支付、电商等功能在本地网络环境下流畅运行；性能测试，通过压力测试（如高并发场景）优化服务器响应速度，降低 APP 在低配设备上的崩溃率；本地化测试，语言与文化适配，调整 UI 设计、图标及文案，避免宗教与文化敏感问题。支付与合规，整合 OVO、DANA 等本地支付方式，确保符合印尼央行（BI）的金融监管要求。

## 三、从项目成功到长期合作，客户信赖成就可持续发展

客户对项目成果高度评价：“慧博云通团队的专业能力远超预期”，通过本地化测试提升了 APP 的印尼用户留存率及用户下载量；“高效沟通与灵活应变是关键”，面对印尼突发网络管制政策，团队迅速调整测试方案，保障项目按时交付。

此次合作不仅验证了离岸 BPO 模式在跨境测试中的效率优势，更成为客户拓展其他市场的标杆案例。未来，慧博云通将继续以“专业本地化+敏捷响应”服务助力中国互联网企业全球化布局。

在数字化出海浪潮中，合规性与本地化能力是产品国际化的核心壁垒。慧博云通团队通过本次项目，不仅帮助客户降低了海外试错成本，更探索出一套可复制的成熟测试方法论，为更多企业“走出去”提供可靠支撑。

根植中国，服务全球。慧博云通不断强化国际化服务能力，服务交付地已从中国、美国逐步扩展到新加坡、日本、菲律宾、墨西哥、德国、印度、巴西、印度尼西亚、泰国、越南、保加利亚、澳大利亚等国家，进一步加强了全球交付网络布局、海外人才招聘能力以及海外市场竞争力。

基于全球化的战略布局、专业的技术能力和丰富的实践经验，慧博云通正在成为越来越多企业在数字化转型和国际化发展道路上的可靠伙伴，推动国际与国内市场的协同发展。



(来源：慧博云通)



# 今元集团：金柚 GEO·AI+全球人才管理平台 破解中国企业跨境用工难题

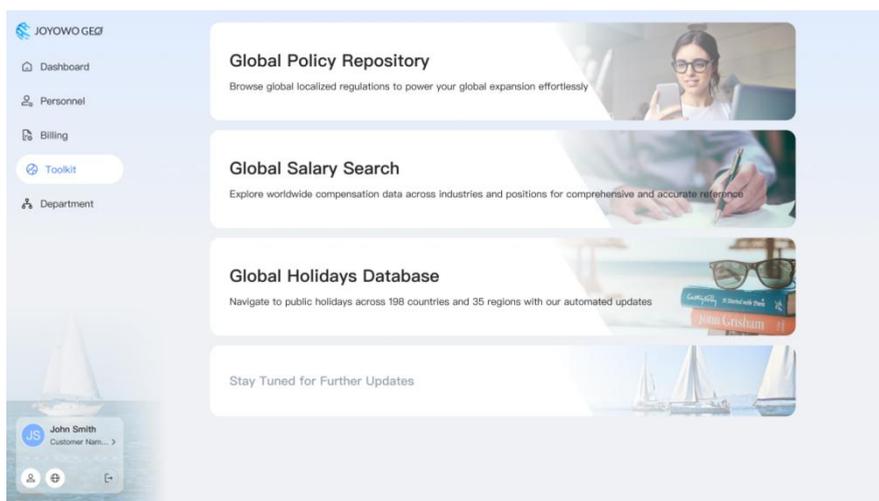
针对中国出海企业在跨境人力资源管理存在的人才库割裂、员工管理低效、跨境薪酬计算繁琐、即时发薪受阻、合规政策适配滞后等问题，今元集团依托多年全球人力资源服务经验，打造“金柚 GEO·AI+全球人才管理平台”，以“技术+HR 服务”双轮驱动，助力中国企业高效、智能、合规出海。

## 一、“薪”愁秒解，物流巨头的全球化脉搏

某头部国际物流企业，亚太与欧洲薪资系统割裂，30 余国薪酬计算依赖人工 Excel，传统模式下因汇率波动需额外承担 5%-8% 的成本。接入平台后：AI 薪酬引擎自动抓取各国最新税制、社保政策，90 秒内完成数千名员工多币种薪资精准核算，准确率达 99%；通过 72 小时汇率预测模型，自动匹配最优换汇路径，单月节省汇兑损失超 80 万美元；金融级支付框架使薪资到账时效从 3-5 天缩短至 24 小时，企业财务效率跃升，员工满意度显著提升。

## 二、合规“结界”，新能源企业的跨境安全舱

一家新能源科技企业，面对欧盟严格的工作时间指令与东南亚复杂雇佣法规，因政策理解偏差导致劳资纠纷。该平台成为其“智能防御盾”：通过企业端的全球用工知识库，一键获取各国的用工政策、薪酬规范等信息，及时调整用工策略，合规风险大幅降低；AI政策中枢实时推送当地最新雇佣规范，自动生成合规用工方案，争议点减少92%；服务端的实时数字化流转让客户、合同等信息一目了然，项目交付效率提高了58%。员工端的线上化操作也让跨国员工的入职、假勤管理更加便捷，团队协作更加顺畅。



### 三、文化破冰，制造工厂的本土化密钥

某电子制造厂长期受困于关键岗位本土化难，东南亚工程师岗位空缺长达6个月。该平台助力破局：全球化适配引擎通过多语言翻译与文化敏感度识别，将关键岗位招聘周期压缩至3个月，



本土化团队构建效率提升 40%；全球人员信息引擎整合分散数据，HR 一键筛选匹配目标区域人才；数字化协同使入职流程缩短 70%，工厂迅速组建起本土团队，产能爬坡加速，真正实现“走进去、扎下根”。

这些实践印证了今元集团“金柚 GEO·AI+全球人才管理平台”的核心价值：以技术叠加全球人力资源服务，打破时空与文化边界，将被动合规转化为主动预判，将人工决策升级为 AI 最优解。它不仅是工具，更是中国企业全球化运营的“数字神经中枢”，生动诠释数字贸易“开放合作、互利共赢”的本质——中国企业出海降本增效，海外人才就业便捷无忧，当地经济获得活力注入。

（来源：杭州今元网络（集团）有限公司）

# 金山办公 WPS 365 助力千行百业数智化升级

## 一、技术突破革新办公流程

完成智能体升级，将 AI 融入企业 workflow。WPS 365 各核心组件均已经配置智能体，通过 AI 助手融入企业级用户的日常办公 workflow 中，推动办公效能提升。WPS 协作的消息助手如同贴心的“小秘书”。当未读消息堆积达到触发数量时，它能自动为用户梳理总结未读消息，让用户迅速抓住重点，不错过任何关键信息。若有新成员加入项目群，AI 会迅速提取历史消息精华，帮助新成员快速融入项目，了解项目进度。通过 WPS 协作配置的 AI 问问，无论是行业动态还是市场趋势，用户只需轻松提问，就能获取全面且最新的信息。WPS 邮箱的 AI 助手是邮件处理的“全能帮手”。它不仅支持内容辅写与总结，还能在重要业务邮件发送前，精准识别并纠正错别字、优化表达方式，确保邮件内容的规范性和专业性。面对跨国的邮件沟通难题，AI 助手提供精准的翻译功能，让跨国业务交流更加顺畅，沟通效率和质量得以提升。AI 助手的加入则让会议的筹备更加高效。会议进行时，AI 助手实时将语音



转化为中文字幕和文本，消除语言障碍，让与会者专注会议本身。会议结束后，它能自动生成详细的会议纪要、明确的待办事项，并导出内容清晰的思维导图，方便用户跟踪会议。如果有不清楚的地方，用户只需要对会议纪要进行提问，就能快速查找到所需信息。

融合主流大模型，解锁深度思考能力。WPS 365 接入包括 DeepSeek 、通义千问、文心一言等在内的国内主流大模型，并为 AI 产品增加深度思考能力。用户在使用 AI 问问、云文档智能问答、AI 会议助手等产品时，选择深度思考模式，能够获得更稳定、更全面、更精准的推理服务，让组织级 AI 办公更具智慧。以 WPS 灵犀为例，它在融合深度思考能力后，为企业员工的职场创作带来无限可能。无论是读报告、写总结，还是搜资料、看时事，都能让创作更具灵感。用户只需输入 PPT 主题及要求，WPS 灵犀就能一键生成精美的 PPT；上传文档附件，还能将其转化为专业的 PPT。在 AI 问问的场景下，用户还可以灵活配置不同的大模型，甚至能切换至多选模式，比对多个模型的查询结果，获取更丰富多元的信息，优中选优。

私有化部署，企业用 AI 安全又放心。针对企业级用户关注的数据安全 and 自主可控问题，金山办公发布 WPS AI 私有化解决方案，支持企业将 WPS AI 的各项能力部署在公司服务器上，并且配置了一套数据应用的权限控制体系，为 AI 应用划定界限。对于

注重数据安全和信息保护的企业，WPS AI 私有化让企业一键开启智能化办公的同时，无需担忧数据安全等问题。当前，WPS 365 以其丰富的私有化 AI 办公功能、深度融合的大模型技术以及可靠的数据安全保障，正在成为企业提升办公效率、强化协作能力的首选。无论是初创企业，还是大型跨国公司，都选择 WPS 365 实现办公效能的飞跃，开启智慧办公的新篇章。

## 二、助力产业升级

为证券行业知识获取提效 80%。随着国家对技术安全与自主创新战略高度重视，证券行业正面临人工智能国产化所带来的发展机遇与严峻挑战。申万宏源证券有限公司是国内大型综合类证券公司之一。拥有员工近 8000 名，全国设有 41 家分公司和 308 家营业部（含西部证券），并设有中国香港、日本东京、新加坡、韩国首尔等分支机构。在日常工作中，申万宏源经常会遇到工作量大要求高，效率与安全难兼顾，知识难再利用等风险。金山办公与申万宏源证券聚焦于 WPS 365 支持下的「文档智能化解决方案」，通过文档内容生成、智能应用中的文档数据安全以及大模型支持下的知识管理等技术，使得申万宏源知识获取效率约提升 80%，办公效率较平时提升 10%。WPS 365 通过将 WPS AI 企业版的内容生成能力接入证券行业，帮助其提高编制效率、规范编写降低错误率和优化文档管理。



通过 WPS 365 知识库数据安全管控系统，帮助证券行业对文档形成事前防范、事中控制、事后追溯全过程进行全方位的安全防护；还可针对业务系统，开放安全管控能力，支持业务赋能。WPS 365 以在线文档为底座，让证券行业拥有覆盖文档的存储管理、权限控制、在线协作处理、统一且精准的搜索功能，能对文档进行全生命周期管理。目前，金山办公和申万宏源证券共同探索的「证券知识管理领域的文档智能化解决方案」获得了业界认可，入选第四届（2024）「金信通」金融科技创新应用卓越案例。这也为金融行业提供可复制、可推广的高质量发展案例。

## WPS 专属智慧平台解决方案

全面接入AI，打造学校专属数字化统一入口

### 一站式智慧教育平台解决方案

覆盖教学、管理全场景的数字化赋能方案。

### 打破信息孤岛，凝聚团队智慧

文档共创、任务分配、视频会议、协同沟通等深度融合，无需切换多平台。

### 支持基教、高教

支持WIN、MAC、移动多端定制专属平台。



全面提升教育场景的执行和管理效能。今年5月，金山办公正式对外发布 WPS 智慧教育平台，以 WPS 智慧教育平台为载体，为学校师生提供数字素养全面提升的全场景应用支持，赋能院校数字化转型。

WPS 智慧教育平台分基教、高教两个版本，聚焦教学、办公、管理等核心场景，将全面服务智慧校园建设。在 AI 进校园方面，智慧教育平台一站式解决了接入主流模型、汇聚校园知识、打造专属应用的问题，为校园用户打造更懂教育的 AI 百宝箱。截至目前，WPS 智慧教育平台已经整合即时通讯、智能日历、音视频会议、云文档、云盘、工作台等基础工具，叠加多场景教学管理应用，并深度融入 AI 能力，推动教学、办公流程向自动化、信息化、智能化升级，全面提升教育场景的执行效率与管理效能。此前，面向教育领域，金山办公已经逐步从 WPS Office 转型至 WPS 365 教育专版订阅，助力高校实现正版化和数字化转型。在基础教育市场，金山办公助力全国超过 15 个省份已完成中小学信息科技教材内容建设。此外，金山办公还增加了教师个人备课、协同教研能力模块，WPS 365 提供的多项数字化工具和智能化工具贯穿教师在线备课、协同共案、听课评课、课后总结、资源沉淀整个教研环节。在服务偏远山区正版化落地的同时，间接落地数字教研应用提升教师的工作效率、信息化能力，让人工智能成为老师的得力助手、学生的学习伙伴，探索 AI 教学新模式。例如，距离湖北省省会武汉五百多公里的郧西县，目前正在使用 WPS 365 教育版，让全县 3000 多名老师拥抱数字教研，用科技提升教师素养和教学质量。郧西县教研室通过 WPS 365 搭建了一个集中且高效的数字化管理平台，让多个团队的教研资源在云端共建共享，形



成了丰富的县级教研资源库。云南省曲靖市会泽县则以 WPS 365 教育版为基础，打造一站式 AI 教育教学平台。围绕数字化政务办公、校园数字化管理、数字化教研，形成 AI 智能办公、优质教育资源沉淀、教学教研、考试及阅卷、教师发展、监控和可视化数据管理、视频会议等 7 个数字化管理和应用集成模块，在基础教育数字化提质增效方面取得显著进展。

（来源：北京金山办公软件股份有限公司）

## 九龙智能服务赋能全球厨房

九龙厨具为希尔顿酒店集团打造的智能厨房解决方案，成为国际酒店业数字化转型标杆案例。项目采用“平台+硬件+服务”的创新模式，为酒店实现了三大核心价值提升。

### 一、运营效率提升

部署 45 台智能烹饪设备组成的物联网系统，通过实时数据采集和 AI 算法优化，使厨房运营效率提升 32%。这些智能设备能够精准控制烹饪温度、时间和火候，确保每一道菜品都能达到最佳口感和品质，同时减少了人工操作的误差和时间成本，让厨师能够更专注于菜品的创新和提升。

### 二、设备节能降耗

开发的能源管理模块与酒店现有 BAS 系统无缝对接，实现年节能降耗达 18 万美元。该模块实时监测厨房设备的能耗情况，根据设备的使用频率和能耗特点，自动调整设备的运行模式，避免能源的浪费。

### 三、食材管理优化



智能菜单规划功能可根据入住率、季节变化和客群特征自动调整备餐方案，食材浪费率降低至行业领先的 6%。该功能能够提前规划好每日的菜单和食材采购清单，避免了因菜单不合理而导致的食材积压和浪费。同时还可以根据食材的保质期和库存情况，合理安排食材的使用顺序，确保食材的新鲜度和品质。

这一成功案例不仅为酒店行业数字化转型树立了标杆，更彰显了九龙厨具在数字贸易领域的强大实力与创新活力，为全球厨具行业服务升级提供了可借鉴的方案。



（来源：杭州新九龙厨具制造有限公司）

## 酷狗文化出海唱响中国音乐品牌

酷狗音乐是国内领先的数字音乐服务商，依托亿级正版音乐曲库，从数字音乐版权运营出发，打造“听（音乐）、看（直播）、唱（K歌）”一体化数字音乐产业链平台，一直在数字音乐发展上大胆尝试，除了国内市场，酷狗音乐也将优秀的中国音乐带到海外。

酷狗文化创新开辟多种音乐出海模式，打造多语言海外爆款走红海外。

（1）联动海外歌手及创制作团队，将中国歌曲改编外文，成功打造出印尼语、越南语、英语等多语言海外热歌

（2）搭建国际化推歌矩阵，在海外推火多首中文原版歌曲，扩大华语歌曲海外影响力

酷狗文化在中国歌曲出海方面传播影响力强，用科技创新海外合作，用行动弘扬中国优秀传统文化。

### 一、社媒品牌，传播影响力强



酷狗文化在 Youtube 开设 Go Music 音乐频道进行歌曲海外传播，频道订阅粉丝量达 14 万，频道播放量破亿。

## 二、通过 AI 技术创新海外合作

酷狗音乐与海外知名组合西城男孩联合打造业内首个跨语种 AI 合唱中文歌《越爱越强》。基于酷狗 AIK 技术，首创多人合唱、多人和声 AI 技术，高度还原西城男孩特有音色，跨越语种限制。歌曲发布后，引发全网热议，上线一周就获得了超 100 万的播放量，不止登上环球网、中国日报网等国内主流媒体平台，还吸引了全球知名音乐商业网站 Music Business Worldwide、英国音乐行业头部媒体《Music Week》、爱尔兰国民级娱乐报刊《Hot press》等多家海外媒体报道。

## 三、全球歌曲大赛品牌，弘扬中华优秀传统文化



2024年，酷狗音乐面向全球同步启动“中华情·四海心”酷狗音乐首届全球歌曲征集大赛，以音乐为媒进一步弘扬中华优秀传统文化。大赛以“中华情·四海心”为主题，由中国驻印尼大使馆、福建省对外文化交流协会、福建省文化和旅游厅指导，泉州市对外文化交流协会、世界泉州青年联谊会印尼分会、印尼泉州青年商会、酷狗联合主办。大赛旨在通过推动更多中国优质音乐作品走向世界舞台，让闽南文化在歌声中走出中国、走向世界，激发广大海内外同胞浓厚爱国热情，凝聚强大民族自信。

#### 四、活动品牌，获得政府、行业认可

酷狗音乐出海成果得到政府、行业的认可获多项荣誉资质，如由商务部、宣传部、文旅部及广电总局联合颁发的2025—2026年度“国家文化出口重点企业”，中国国际投资促进会颁发的“2024中国数字服务暨服务外包领军企业”百强企业，广东省商务厅授予的“2022年广东省数字贸易龙头企业”，推出的“酷狗文化助推中国原创音乐走向世界”项目先后获评国家级“2023年全球服务实践案例”（全国仅19家企业获得）和“2023年广东省服务贸易优秀案例”（全省11家企业获得），中央电视台新闻频道等媒体纷纷给予关注报道。

（来源：广州酷狗计算机科技有限公司）



## 老板电器“食神”大模型—— 引领智慧厨房新时代

“食神”大模型的国际化应用展现了强大的适应能力：系统通过学习各地饮食文化，自动优化烹饪曲线。例如，针对喜欢泰式风味的用户“冬阴功汤模式”，能精准控制火候和调味，还原地道风味。针对老年人场景则面临更高要求：开发语言交互系统，以及建立营养膳食系统，建立数字化菜谱（含 5000+菜谱）。

面对老龄化社会需求，系统进行了全方位适老化升级：在交互优化方面：开发大字体、高对比度界面，支持方言语音识别（覆盖 20 种地方方言），简化操作流程至 3 步以内。在健康管理方面：建立老年人营养数据库，自动生成低糖、低盐食谱，慢性病饮食预警系统。在安全防护方面：灶具自动熄火保护，油烟浓度智能监测，紧急呼叫一键直达。

在 2024 年 7 月，上海独居老人张阿姨通过语音唤醒厨电，系统自动推荐适合高血压患者的低盐菜谱，并指导完成烹饪。当油

烟机出现异常时，AI 客服通过视频通话远程诊断，指导更换滤网，整个过程仅耗时 20 分钟，较传统服务效率提升 75%。

这些创新实践不仅提升了用户体验，更重塑了厨电行业的服务标准。通过持续优化，“食神”大模型正推动厨房科技向更智能、更包容的方向发展。



同时，用户也可以通过 AI 客服远程诊断烤箱故障，系统自动推送维修视频，指导用户自行更换配件，节省了 60% 的售后服务成本。

（来源：杭州老板电器股份有限公司）



## 连连国际服务贸易行业解决方案助力企业 稳抓全球贸易新机遇

在服务贸易加速发展的时代浪潮下，连连数字旗下品牌连连国际(LianLian Global)于 2022 年应时推出服务贸易行业解决方案(以下简称“连连服贸”)。该方案聚焦国际物流、旅游行业、留学教育、薪资分发、数娱出海等服务贸易行业链条上的支付及复杂资金处理场景，依托连连发展成熟的跨境全链路收付兑能力和境内外双边持牌资质，为客户打造更加安全合规、高效低成本的支付体验。

经过三年多的实践和精磨产品，连连服贸提供的全方位的产业服务解决方案体系收获客户信赖，截至目前其已涵盖国际物流、旅游行业、留学教育、薪资分发、跨境医疗、服务佣金、技术服务、广告行业 8 大主流服贸行业客户。

针对航旅企业，连连服贸进一步锚定旅游行业发展风口，升级跨境航旅品牌，在将场景从传统航旅支付扩容到更多新旅游场景的同时，还快速响应市场变化，灵活优化、升级产品和解决方

案，推出旅游专属虚拟信用卡，及时帮助航旅企业锁定心仪旅游场景，应对汇率波动、支付安全、资金管理等复杂问题，推动中国旅业品牌更好地走向全球。

其中，专注于粤港澳大湾区文旅产业的权威媒介——旅业品牌旅讯传媒与连连合作三年时间来，连连为旅讯传媒的近百家航旅客户提供的服务包括从一开始基础的线上汇付到后面的航旅专属VCC——连连旅闪付(与全球领先的数字支付品牌 Visa 合作推出)。



湾区旅业品牌副总经理古月表示，航旅产业链场景多元，包括遍布全球的酒店支付、机票支付、繁杂多样的采购等，付款场景很多，不同币种之间的快速兑换、支付的时效都很关键。连连国际可为机票代理商、酒店代理商、出境社、入境社、租车公司、



批发商、在线旅游提供商（OTA 平台）、商旅服务商（TMC）等旅游产业链相关企业提供跨境支付与账户管理解决方案；覆盖 130+ 币种付款与多种支付方式（包括原币种付、换汇付、虚拟信用卡付等）；以及实现 7\*24 小时多币种实时汇兑，全程 0 汇损（实时汇兑所见即所得）以及 VCC 卡 OTA 全场景支付，可以帮助航旅企业高效低成本解决支付难题。

与此同时，伴随着服务贸易一体化程度的不断加深、跨境电商的加速发展，跨境物流需求呈爆发式增长。连连国际为国际物流及物流上下游产业链打造了一个账户体系收付一体的综合支付解决方案。具体来说，国际物流企业可在连连侧开立完整的账户体系，通过一个管理后台完成全球收款、全球付款、多渠道资金分发、汇兑等动作，享受安全高效的跨境支付服务。

华夏物流深圳分公司销售负责人钟呈辉表示，物流行业比较在乎支付时效，传统 T+3 不能满足物流行业对于资金效率的需求；然后是对账的功能，因为涉及多笔订单，货代对账会很难，纸质资料比较难整理。此外，现在物流的趋势是绿色物流、无纸化、数字化、自动仓储，支付自然也是。

据其介绍，通过连连的服务，华夏跨境电商物流可实现节约将近 20-30% 的付款成本，时间成本由原先传统支付的 T+3 变成了一般当日完成收付，最快还可实时到账。在助力减少华夏跨境电商物流财务在填单和走银行流程中的时间与成本的同时，连连的

全线上化操作及清晰的对账明细，也帮助财务做到了真正地降本增效。

聚焦于服务贸易需求的创新解决方案——连连服贸，不仅会为服务贸易数字化转型注入跨境支付的创新动能，更将为我国服务贸易高质量发展提供强大的推动力。

（来源：连连数字科技股份有限公司）



## 欧亚联动智能制造出海项目案例

本项目作为数字贸易环境下的一次跨国协同实践，不仅是一次短周期的轻量级合作，更是对数字化供应链、国际技术协作、物流管理与本地化用工管理的一次综合检验。

项目实施过程中，展现了以下数字贸易的创新价值：

1.数字化设备全流程追溯：通过扫码检测与分类管理，实现了主板从问题判定到维修交付的全流程数字追溯，确保每块主板的维修状态、流转节点、技术数据均可实时查询。这一过程大大提高了维修透明度与客户信任度，也为后续海外维修标准化打下基础。

2.跨国物流数字化调度：项目对备用主板的运输采取“两批分送、节点预判”的数字化管理模式，物流信息全程可视，确保第一批主板及时到位，第二批运输时间精准对接维修进度。这种实时掌控库存动态与物流状态的能力，有效降低了跨国物流的风险与不确定性。

3.国际技术协作模式创新:项目的执行操作团队多采用海外华人,快速形成技术响应能力后,通过同版本多语言的培训资料,确保维修标准统一。同时,结合意大利本地用工合规要求,合理配置少量本地技术员,形成“本地化+快速响应”的国际维修模式。这一模式兼具时效性与合规性,可为未来类似项目提供可复制经验。



4.海外仓数字管理应用:通过与海外仓储的协作,实现了货物的快速入库、扫码归类与集中码放,极大提升了现场作业效率。后续维修、良品出库、换新管理均基于扫码系统,确保库存数据精准,减少人为差错,这也成为了本项目的重要支撑。

5.多方利益数字化对接:项目所涉多方人员,全部通过数字化平台对接信息,减少了因时差、语言差异造成的误沟通。通过每



日线上报告、即时进度同步等方式方法，确保各方随时掌握项目进展，及时调整供应策略。

通过本项目的实践，中企拓宽了在海外市场的产品设备维保领域，积累了重要的数字化运营与跨国协作经验。在与我们杰艾控股的合作下，打造了具备灵活、同步、快速、高效、合规等特点的海外维保模式。这一模式不仅有效提升了客户，包括各利益相关方的满意度，也为中企持续拓展全球数字贸易服务、深化海外市场本地化运营提供了强有力的支撑，展现了中国企业在全球供应链数字化协作中的创新能力与应用。

（来源：杰艾控股（浙江）有限公司）

## 趣链科技 “医数智保”平台

趣链科技利用温州市数据要素流通先行先试基础设施能力，包括区块链、隐私保护计算、连接器等打造“医数智保”数据服务平台，通过智能模型极大提升理赔效率与准确性，一方面，可为保险机构节省案件调查成本、有效识别并降低欺诈案件数量；另一方面，能提升民众理赔体验，将报案开始到结案赔付的完整理赔周期大大降低，惠及温州市几百万名保险用户。

依托温州国家数据要素市场化配置改革试点的基础设施与政策优势，趣链科技联合中国人寿、中国人保财险等多家头部保险机构共同建设并运营“医数智保”平台，聚焦“保险+医疗”跨域数据流通场景，实现医疗数据要素在授权存证、特征加密、模型共训等环节的全流程可信流通，推动保险理赔流程智能化、风控精准化、服务便捷化，并在多类核心险种场景中取得积极成效。

其中，“车险人伤理赔快速通”是代表性场景之一。在过去，车险人伤理赔往往需要用户提供纸质病历、治疗明细等材料，过程繁琐且易产生争议。平台基于区块链与隐私计算等前沿技术，



打通了温州市卫健委、温州市数据局、公安机关、保险机构等多方数据链路，用户可通过安全可信的个人授权通道一键授权调阅相关医疗记录，保险机构基于授权获取的真实数据，实现理赔案件的快速审核与自动化处理，将线下反复提交材料转变为线上一次授权，极大提升理赔效率与客户满意度，并支持医疗费用垫付等增值服务，缓解用户短期支付压力。

同时，平台基于全流程数据穿透能力，利用授权获取的非事故医疗信息、黄牛造假案件、虚增医疗费用等信息，帮助保险机构精准识别理赔中常见的欺诈风险，如重复就诊报销、夸大治疗项目、虚构受伤经过等问题，有效支撑保险机构的智能核赔系统建设。

（来源：杭州趣链科技有限公司）

## 珊瑚跨境结算解决方案 赋能数字贸易新生态

### 一、“不经第三方”的全银行结算模式

在全球数字经济浪潮推动下，跨境电商企业在加速掘金的同时面临着业务合规风险。考虑到中小企业在海外经营时资金流转效率低、合规风险高等痛点，珊瑚跨境联合国际知名银行业金融机构，推出完全不经过第三方机构的全银行通道结算模式，更能保障资金安全合规。

跨境电商卖家借助珊瑚跨境为其开立的海外本土账户，自主选择收款回国，或者支付其他货款，全程经过国际大型银行的资金结算通道，缩减了中间繁冗不必要的流程，既增强了资金安全性，又提高了卖家回款效率。

### 二、聚焦新兴市场，技术赋能打造差异化服务

欧美市场作为主流跨境电商市场，一直深受跨境卖家关注，打造出不少“爆单传奇”。但市场越成熟，竞争就愈激烈，加上近年来国际局势动荡，汇率波动不断，跨境卖家难以在此站稳脚跟。



珊瑚跨境从创立之初就紧跟国家“一带一路”步伐，是中国—东盟开放合作的一份子，团队曾多次往返东南亚国家进行市场调研，深切感受到了一带一路政策利好下的东南亚发展潜力，也看到了东南亚在数字化水平以及支付物流等基础设施方面与欧美成熟市场的差距。



为了帮助出海东南亚的卖家应对资金和经营方面的风险挑战，珊瑚跨境不断升级技术服务，同时与银行业等合作伙伴联动，推出贴合本地需求的跨境贸易服务方案，一站式解决跨境结算中间环节多链条长、费用成本高、时效慢等问题，让卖家掘金东南亚进一步降本增效，无后顾之忧。

（来源：杭州姆珉网络科技有限公司）

## 上市企业「安克创新」： 用领星 ERP 加速数字化建设

上市企业安克创新(即 Anker),是公认的国内顶尖出海企业,旗下品牌享誉全球。2021 年 Anker 营收高达 125 亿元,同比增长 34%,2022 年一月至九月,总营收高达 95.37 亿元,是毋庸置疑的跨境电商界神话。挑战与希望并行,在经营过程中,Anker 也面临一些困扰。

领星 ERP 是亚马逊 SPN 服务商,拥有完善的数据保护体系和管理机制。

Anker 通过领星 ERP 的 API 接口,打破内部中台和亚马逊的数据壁垒,高效集成跨境业务数据,解决“燃眉之急”。

领星 ERP 高效获取 Anker 亚马逊业务的关键数据,包含销量、库存、流量、排名、评价、广告等维度,自动生成易看的【产品表现】、【销量分析】、【SP/SB/SD 报表】等报告,以数据和图表形式呈现。然后,领星 ERP 生成的亚马逊报告,会自动汇集至 Anker 内部中台,不再是分散的“信息孤岛”。



## 安克创新与亚马逊的数据集成蓝图

安克创新以领星ERP的API接口，打通与亚马逊平台的数据壁垒，集成数据至内部自研系统，助力跨境业务增长和精细化运营。



Anker 坚定不移地走精细化品牌运营路线，要实现精细化运营，不可缺少的工具是数据，据此才能精准分析策略好坏，得出

靠谱的优化方案。因此，Anker 运营需下载近千张亚马逊报告，再从中提取关键数据分析，整个过程，耗费大量人力和时间。

为此，领星提供了全面的数字化解决方案。

系统集成方案：安克创新调用领星 ERP 集成系统接口，将跨境电商业务数据直接传输到自研系统，降低研发成本，灵活快速地应对业务需求。

打造数据资产：领星 ERP 自动汇总、多维分析运营数据，帮助安克创新高效打造有竞争力的数据资产。

合理补货算法：通过领星 ERP，安克创新可自定义【备货规则】、结合销售、库存数据生成【补货建议】，精准计算补货方案。

领星 ERP 拥有成熟的系统接口集成能力、被验证的产品技术能力、丰富的成功实践经验，加上灵活敏捷的实施能力，领星 ERP 有能力帮助安克创新等跨境电商企业与自研系统等第三方系统对接，推进数字化建设进程

（来源：深圳市领星网络科技有限公司）



# 钛动科技：“AI+出海营销”赋能 中国企业高质量出海

随着众多中国本土电商品牌积极拓展海外市场，“本地化”挑战日益凸显。钛动科技依托数字化创新能力和领先的 AI 技术，深度重构跨境电商出海领域生产范式，通过“AI+数字人直播”、“AI 虚拟模特换装”、“AI+商品广告”、“AI+智能投放”等创新应用，系统性解决本土化素材匮乏、创意产能不足、跨文化适配等关键痛点，以人工智能技术驱动中国企业从海外试点迈向全域布局，为外贸提质增效注入新动能。

## 一、AI+数字人直播：助力出海企业快速实现 GMV 增长

以 TikTok 为核心平台，钛动从 0 到 1 为出海企业提供一站式电商服务、定制化数字人直播服务。钛动在全球超过 40 个国家拥有本地执行合作团队，在东南亚、北美自建直播基地，拥有超 500+ 外籍主播、20 个电商与商业化团队以及 200+ 直播间。

钛动通过 AI 真人克隆技术重塑直播流程，打造无限时、多语种、定制化 AI 直播间。通过精心策划与执行，充分利用直播平台的流量和互动性，降低海外直播间冷启动周期，延长带货时间，丰富直播内容，实现耗时和成本降低 90%，高效促成出海电商企业的全球交易。

钛动凭借专业化运营支持，助力出海企业快速实现 GMV 增长。现已成功帮助 Hebe Beauty、特步、斯凯奇等多个品牌搭建海外直播销售体系，帮助 Laugend、Lanbena、Y.o.U 等品牌打造 AI+数字人智能直播间，增强海外市场对中国品牌的认知和好感度。

### 二、AI+虚拟模特换装：全球智能化创意服务

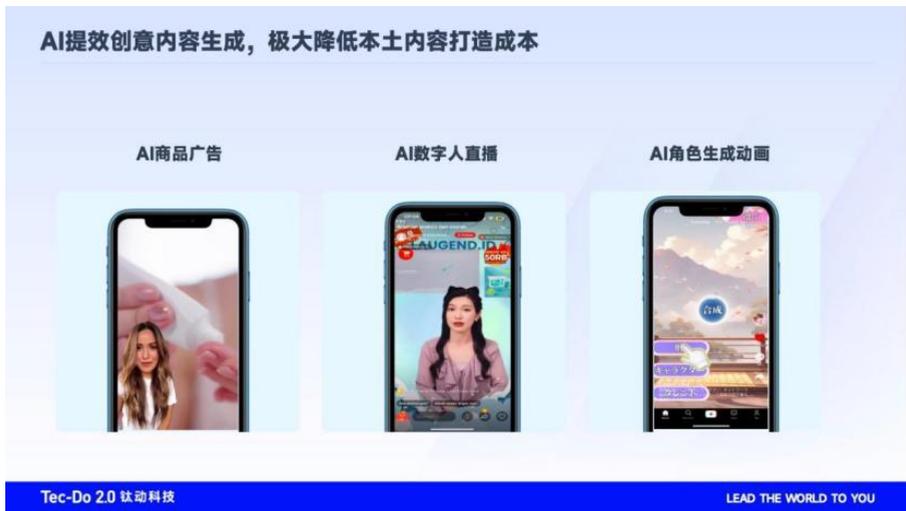
钛动可为出海企业提供批量自动生成的爆款营销内容，深度洞察全球消费者喜好。钛动拥有涵盖欧美、东南亚、中东、非洲等全球各大主要地区的海量模特素材库，可匹配各类种族、肤色、身材、表情等精细化需求。

客户只需在产品界面输入指定信息，1 分钟内即可生成不同地区人种 AI 模特的服装上身图，一键助力本土化原生态营销。同时，仅需一张服装人台图即可智能补全模特，100%还原商品呈现效果，完美解决寻找海外模特流程复杂、成本高昂、出片周期长的痛点，货品上架时间极速缩短，降低模特和拍摄成本高达 95%。

### 三、AI+商品广告：实现出海营销降本增效



在电商场景下，商品展示图往往涉及多场景切换，通过室内、环境等不同场景的渲染，更生动地体现商品效果。通过创意云平台，商家仅需输入商品照片及场景主题选项或场景描述，无需实景拍摄，即可自动生成多场景商品图；实现平均每 30 秒生成 4 张场景图，生产效率提升 10 倍以上，制作成本降低至原来的十分之一。在秒级高效出图的同时，亦能稳定保障图片质量，真实还原商品的纹理、倒影等细节，大大降低商家的人力和时间成本，精细实现出海营销降本增效。



#### 四、AI+智能投放：技术驱动广告投放全场景双效提升

钛动自主研发一站式跨媒体智能投放工具，帮助广告主以技术驱动效率，实现投放收益最大化。过去缺乏技术支持，人工搭建广告组是常见手段，消耗大量人力和时间成本的同时，错误和遗漏高发，影响广告效果和推广效率。

钛动自研的智能投放工具可告别人工逐个操作，基于接通各大海外数字媒体的 Marketing API，开发批量创建、修改广告功能，高效完成广告创建，显著提升广告创意管理效率，帮助出海商家进行大范围广告投放。同时，通过 AI 建立分析模型，智能分析客户历史的广告投放数据，为客户提供最优的广告创意和投放方案，实现投放效率和效果的双重提升。

（来源：广州钛动科技股份有限公司）



# 碳足迹 Carbon AI: 驱动碳管理数字服务新变化

## 一、技术突破重构碳管理范式

1.智能化和自动化碳管理。Carbon AI 优化了针对数据解析建模、因子匹配、热点识别、策略建议、报告生成等高度依赖专业知识和人工操作的关键环节。这实现了碳管理品质的大幅度提升。同时，基于更全面、融合的数据基础和更强大的分析能力（大模型），该项目也为减排路径规划和战略决策提供了深度洞察和定量依据。

2.减排决策脑科学优化资源配置。Carbon AI 实现的多目标优化引擎帮助企业在供应链改造中获得碳排放量和成本的双重优化。AI 模拟 200 多种减排方案可以为企业推荐最合适且最匹配的碳改革方案，进而足以实现年减排量和碳成本的大幅度削减。比如，其为雀巢咖啡推荐“云南烘焙厂光伏+巴西海运改中欧班列”组合方案，实现 12,800 吨 CO<sub>2</sub>e 的碳减排，并且帮助该公司降低 18% 的物流费用。



## 二、应用成果提升贸易效率

1.碳管理效率的大幅度提升。Carbon AI 大幅降低了复杂碳核算和管理的专业门槛，将耗费数周甚至数月的工作压缩到更短的时间内完成，提高了行业整体执行效率和精准度。在家电行业，Carbon AI 帮助美的集团全球 12 座工厂能源结构。这使得美的集团在 2024 年实现 40% 的碳核查成本的下降。在其他行业，Carbon AI 也表现出积极的应用成就。智能化的数字改革方案使得这些传统制造企业得以在市场竞争中焕发新的生机。

2.碳管理经验和知识工程化。Carbon AI 成功将十多年的专业经验、数据和方法论转化为 AI 可理解和应用的智能系统。这些技术突破共同推动了碳管理从高度依赖人工经验的手工时代，向数据驱动、智能决策的 AI 辅助时代迈进。这也是 Carbon AI 区别于传统碳管理软件或单纯咨询服务的核心价值所在。在未来，碳阻迹 Carbon AI 将持续升级 IoT 与卫星数据的融合，并且积极拓展碳



资产交易、产品碳标签跨境互认的场景。其将通过标准化碳数据引擎赋能全球供应链低碳转型，为数字贸易提供可验证、可交易的绿色价值锚点，推动碳中和从成本中心转化为竞争壁垒。

（来源：北京碳足迹科技有限公司）

## 推动数字动漫出海 向世界讲好中国故事

咏声动漫多年来坚持打造优质原创动漫 IP 开发及内容创新，沉淀了成熟系统的动漫 IP 孵化体系和经验，在强化儿童市场优势上着力推进“全龄段”和“IP 多元化”布局，并积极推动中国原创动漫精品在全球市场的播出，以及衍生产品在全球市场的销售，达成“用国漫向全球讲好中国故事”的使命。





## 一、深挖传统文化加强国际表达，用国漫讲好中国故事

咏声动漫在中国博大精深的文化宝藏里深入挖掘具有世界共情力的题材和元素，将其与国际市场的审美习惯和文化背景相结合，创作出具有全球吸引力的作品。其中，《落凡尘》以中国传统文化为创作背景，演绎了中国民间故事传说“牛郎织女”儿女有关家庭与传承的故事，并通过二十八星宿等极具特色的文化符号讲好中国故事。此外，咏声动漫重点布局海外稀缺题材，打造科幻热血网络动画《虚无边境》，定位 Z 世代人群，在场景设计中融入了肇庆宋城墙、八卦村等岭南文化历史元素，致力以“新国创”打响海外用户口碑。

## 二、灵活的本土化发行策略，建立多元宣传渠道，提升品牌形象

咏声动漫在全球建立起完备的发行网络，旗下作品在 150 多家海内外主流媒体平台播出，同时借助持续且多元的线上线下营销活动持续提升 IP 热度。搭载辐射全球的原创 IP 影响力，咏声动漫通过在 TikTok、YouTube、Facebook、Twitter 等流媒体平台开设运营企业号和 IP 品牌账号，建立起自有品牌媒体矩阵，全球粉丝超千万。通过多元营销手段进行动漫内容及产品的推广，提升品牌传播规模效应。

## 三、强化国际交流合作，提升动漫品牌影响力，推动中国动漫成为文化出海新名片

凭借优质的作品、制作服务能力和开放的服务生态，咏声动漫与全球形成多层次的内容和市场合作模式，实现共赢。其中，2025年法国昂西国际动画电影节入围长片主竞赛单元的中国动画作品《落凡尘》在电影节期间完成8场展映，凭借高水准动画制作及东方故事魅力收获好评。此外，咏声动漫通过参加包括法国戛纳电视节展、新加坡亚洲电视展览会、韩国釜山国际电影节等多项海外的影视展会活动，向全球客商和观众展示中国动漫作品和文化形象，增强海外受众对国漫的认知度和喜爱度。

#### 四、加强国漫IP的产业开发能力，构建IP国际化全产业链生态

伴随内容的全球发行，咏声动漫旗下衍生产品及IP授权服务也同步走出国门，形成协同效应。旗下系列玩具及衍生品进驻韩国、印尼、越南、以色列等国家，在全球构建起IP影视内容全球发行与衍生产品服务同步布局的IP全产业链生态。

（来源：广东咏声动漫股份有限公司）



# 威海智慧谷产业园： 打造中韩数字贸易国际合作新高地

## 一、打造中韩数字贸易合作先行区

产业园将积极参与中韩自贸区谈判，从探索、创新到引领，将产业园打造成为中韩数字贸易合作发展的先行区。链接国内外数字经济、服务贸易和总部经济领域内的专家学者资源，联合本地重点高校和企业，围绕中韩产业发展和合作趋势、中韩贸易制度创新等主题，持续深化对韩产业研究，形成前瞻性的产业创新研究成果，为产业园产业发展战略决策、专题研究、宣传推广及沟通交流等提供智力支持。

## 二、构建中韩数字贸易企业总部基地

依托威海中韩自贸区地方经济合作示范区，争取聚集威海、山东乃至全国的韩资企业和对韩数字贸易企业将总部、财务结算中心、运营中心、研发及共享服务中心等落户产业园。开展企业森林专项行动，围绕数字贸易龙头企业招引、骨干企业培育和创新创业孵化，培育一批外向度高、具有独特竞争优势、与垂直领

域深度融合的“隐形冠军”“小巨人”“独角兽种子企业”等行业骨干企业，将产业园打造为韩资服务贸易企业在中国的首选目的地。



### 三、举办“中韩数字贸易合作峰会”

联合省市主管部门以及韩国相关组织机构，策划主办高标准、高规格的“中韩数字贸易合作峰会”，运用人工智能、VR/AR、大数据等信息技术手段，强化展会交易对接功能，实现精准对接供需，提升洽谈实效，将峰会打造成为中韩数字贸易国际合作的年度盛会，持续提升智慧谷的国际品牌影响力。

### 四、搭建中韩数字贸易合作大平台

依托“4+8”功能平台，进一步整合中韩地方合作相关各类协会、咨询机构、会展机构、金融服务机构、人力资源服务机构、财务机构等资源，构建“中韩数字贸易合作大平台”，以专业的平台服务赋能和加速中韩数字贸易合作，推进线下网格化服务和线上数字化服务双向融合，建成“永不打烊”的数字服务云平台，为中韩



数字贸易国际合作提供人才、技术、融资、法律、市场、保险等专业服务。

### **五、打造中韩数字贸易产业人才池**

积极开展人才供给专项行动，聚焦人才关键要素，打好高校牌，以构建“人力资源特色出口基地”为定位，打造国际人才生态示范区核心园区，统筹整合企业、科研院所、高校与机构等创新链资源，与人才链有机融合，聚焦数字贸易产业发展和企业核心诉求，构建“引、用、育、留”人才体系，坚持市场化引才、平台化用才、专业化育才、服务化留才，3年内引进50家专业人力资源服务机构，累计吸引4万人入驻，其中高层次人才100人，实用型人才2万人，聚力打造高端人才聚集地。

（来源：威海智慧谷投资运营有限公司）

## 物联网技术助力美国娱乐市场数字化转型

2023年初夏，Archer怀着满腔热情抵达旧金山，踏上了他在美国游戏厅市场的探索之旅。初到异国，时差和文化差异带来的挑战让他略感疲惫，但内心的使命激励着他克服一切。

在硅谷附近的一家中型游戏厅，老板瑞秋热情接待了他。瑞秋是个敢于创新的年轻女性，拥有冲劲也带着忐忑：“我们知道行业需要变革，但不知道技术如何真正帮到我们。”Archer拿出精心准备的“物联 Amusement”方案，带着她和团队细致地探讨设备监控、维护优化、支付便捷等细节。会议室里，屏幕上展示的实时数据流和报警通知让瑞秋眼中闪烁着希望。

接下来的数周，Archer奔走于芝加哥、休斯顿、纽约的各大游戏厅，他不仅是技术推广者，更像是一位耐心的“解忧者”。一次在芝加哥的夜晚，Archer和当地一家游戏厅的老业主迈克在街头小餐馆促膝长谈。迈克感叹：“我见证了游戏厅从机械到数字时代的演变，但从未想过物联网能改变这么多。”Archer微笑回应：



“这只是开始，我们要做的是与美国本地文化深度融合，打造更智慧的运营模式。”

面对复杂多样的设备类型、不同客户的个性需求，Archer的团队夜以继日进行软硬件的适配和优化。“这不仅是技术挑战，更是对耐心和沟通力的考验。”他回忆道。正是这种执着让他们在技术细节上一次次突破，在市场推广中收获口碑。



合作协议的签订过程充满了戏剧性。纽约的一场大型行业博览会上，Archer遇到了多个意向客户的考察团。面对质疑，他从数据、案例到用户体验层层剖析，赢得了客户的一致认可。当最终与数百家游戏厅携手，实现全面合作时，Archer感到这段旅程虽充满艰辛，却无比值得。

这次美国之行不仅让青岛创锐兴的软件技术获得了海外市场的认可，更让 Archer 深刻体会到，技术之外，文化理解和用户共情才是打开国际合作大门的钥匙。

（来源：青岛创锐兴软件科技有限公司）



## 行云集团数字化服务平台助跨境商品高效流转

行云集团通过“Linkiebuy+行云货仓”双服务模式的运作，针对不同的企业，定制了各类个性化的服务方案。在构建数字化跨境综合服务平台的过程中，海内外各中小企业通过行云集团实现了供应商、生产商、物流商和销售商之间的无缝连接和信息共享。Linkiebuy 与行云货仓打造功能丰富、用户体验良好的跨境服务，整合支付、物流、通关等一站式服务。支持多种语言和货币结算，提供便捷的购物流程和售后保障，吸引全球消费者。

以在服务的泰国某知名商超为例，2023 年以来，Linkiebuy 逐步加大媒介投放与赴泰旅游 KOL 的合作，吸引潜在到店旅客加入“出游群”，同时提供预约自提能力，旅客出行购物更便捷；针对到店购买旅客引导加入“福利群”，提供会员福利；为旅客提供购物攻略，推出“选购指南”“赴泰必买”栏目，带动 KOC 分享互动，提升购物热度。

经过数个月的运营，该商超的微信社群用户规模有了约 5 倍的增长，社群用户成交转化率提升了 66.3%，整体业绩提升了 2.7

倍。随着旅游复苏，在 Linkiebuy 服务的客户中，日本、泰国等地的部分商家业绩按月有了 2-3 倍的业绩提升，最核心的原因在于 Linkiebuy 为商家搭建了属于自己的微信顾客群，顾客数量有了 2-5 倍的增长。



行云货仓方面，以合作的大型商超企业为例，该商超线下主营业务为消费者提供米面粮油、食品酒饮、生活日用等日常生活刚需品类商品。后开始在卖场内单独搭建跨境保税商品展台进行产品推广，并通过外部购买的小程序商城和行云货仓进行 API 对接，依托行云货仓的优势跨境供应链资源，在线下商超保税商品馆内进行推广引流，邀请客户加入私域社群，通过分享跨境商品小程序购买链接引导用户进小程序店铺购买跨境保税商品。

基于对平台的服务及产品能力的信任，该客户选择使用行云货仓自主研发的 SaaS 软件进行合作，重构小程序商城后，多元化的店铺装修风格+更开放的接口服务+更全面的商品履约服务能力，



让线下消费者收获了更好的体验，产品丰富度及履约体验均得到了明显提升，销量环比上月增长了 150%。

（来源：浙江云行湖西科技集团有限公司）

# 以人工智能促进传统娱乐产业革新换代

## 一、游戏研发本土化

近年来，中至集团专注于在线桌面游戏领域，深耕地方玩法，推广本土文化，不断探索研究全国各地的棋牌文化，力求在游戏产品和赛事活动中融入更多地方特色，以丰富用户的游戏体验并提高本土文化认同感。中至集团已累积研发具有鲜明地域特色的游戏玩法 600 余款，业务辐射全国 20 余个省份（自治区、直辖市）。通过持续的本土化创新与市场拓展，中至游戏的影响力不断扩大，让更多用户得以领略中国传统智力运动的魅力。

## 二、游戏玩法配置化

为满足客户日益增长的个性化与创造性需求，中至集团对棋牌游戏开发模式进行了革命性重构，创新推出“玩法配置化”功能。该功能将复杂的专业开发简化为“积木式创新”，支持用户个人偏好和地域规则，自由组合定制特色玩法，极大地降低了玩法创作门槛，激活了用户生态的创作活力，有效赋能了游戏内容生态的繁荣。中至集团致力于构建“创作 - 体验 - 转化”闭环，形成从用



户到创作者身份认知的转变，为用户提供持续新鲜感来源，显著延长游戏生命周期，增强用户黏性和品牌认识，为中至集团品牌商业化注入新活力。



### 三、游戏多领域应用

中至集团深耕游戏产业创新的同时，不断探索新技术在电子竞技、文化旅游及第二产业等更多领域的应用。首先是博弈智能技术，中至集团将其广泛运用于电子竞技产业，通过举办连续六届南昌市智力竞技运动会，将人工智能技术运用于新型信息化传媒渠道。其次，中至投资研发的交互智能技术已充分运用于赋能实体经济产业，其科技成果 AI 数字人导览广泛运用于滕王阁、海昏侯等名胜景区，拓宽文化传承渠道。最后，中至空间智能技术已投入运用于第二产业，中至数字空间技术实现虚拟与现实的高效贯通，辅助设计优化提升建造效率、降低风险。其中“智能审

图”“智能优化”等技术已赋能建筑行业，推动产业智能化变革与创新  
新发展。

（来源：中至数据集团股份有限公司）



# 以知识产权赋能企业全球竞逐

## 一、打造知识产权创新标杆

构建“潜力库建设-申报精训-资源推送”三级跃升机制，在 WIPO 全球奖、中国专利奖、知识产权示范企业申报过程中，邀请权威专家作专题培训，邀请获奖企业分享申报经验，为重点企业配置辅导专班，开展“一对一诊断+优势提炼+申报攻坚”全链条服务。在去年趣链科技入围 WIPO 全球奖决赛阶段的基础上，今年助推宇树科技从来自 95 个国家和地区的 780 家全球优秀企业中脱颖而出，实现浙江省全球奖零的突破。此外，全区累计获得中国专利奖 86 项、国家知识产权示范企业 16 家，均居全省首位。

## 二、建设知识产权服务出口基地卓有成效

自 2022 年杭州市滨江区获批全国首批知识产权服务出口基地以来，知识产权充分赋能产业高质量发展，相关实践入选国务院全面深化服务贸易创新发展试点“最佳实践案例”、国家服务业扩大开放综合试点示范建设“最佳实践案例”。梳理海外知识产权纠纷状况，依托国家知识产权服务出口基地，发布《出口型企业知

知识产权纠纷防范和应对能力提升报告》和《海外重点展会知识产权合规与救济手册》《“一带一路”重点国别知识产权服务资源手册》等。



(来源：杭州高新区（滨江）市场监督管理局)



# 以知识产权护航体系 赋能全球数字竞争力

## 一、知识产权产业发展走在全国前列，数字经济型创新主体地位凸显

2024年杭州高新区（滨江）数字经济核心产业增加值2017.5亿元，全年自营进出口总额1076.3亿元，其中服务贸易出口58.4亿美元，增长6.3%。2024年，全区专利授权量18385件，其中发明专利授权数8766件，增长13.86%，新增PCT国际专利申请量819件，服务出口竞争力持续增强。每万人高价值发明专利拥有量467件，列全省第一，实现知识产权质押总额116.87亿元。累计获评国家知识产权示范企业16家，中国专利奖86项。

## 二、知识产权服务出口基地建设卓有成效，产业势能不断攀升

自2022年杭州高新区（滨江）获批全国首批国家知识产权服务出口基地以来，知识产权充分赋能产业高质量发展，推动数字经济核心产业提能升级，数字经济核心产业增加值占GDP比重保持在75%以上；数字经济发展综合评价、制造业高质量发展综合

指数保持全省首位。目前我区共集聚各类优质知识产权服务机构328家，并修订政策鼓励更多优质跨国知识产权服务机构入驻。



(来源：杭州高新技术产业开发区（滨江）市场监督管理局)



## 义支付：链接全球小商品的支付网络 赋能中小微企业数字出海

2025年6月9日，永康市纤梦纺织品有限公司通过义支付（快捷通）渠道，顺利完成浙江省（非义乌地区）首笔直收业务模式下的跨境资金收付业务，成功收汇。这是该企业首次尝试采用“跨境出口直收”模式，资金由境外买家直接汇入国内合作银行账户，整个交易过程高效、安全、全程可视。此次交易不仅意味着纤梦纺织成功突破了以往依赖传统代理渠道或境外支付平台的限制，更标志着跨境出口直收模式正式拓展至浙江地区，成为外贸企业跨境收结汇便利化的有力实践。

过去，类似纤梦纺织这样以小单多频为特征的中小微企业，常常面临收款周期长、资金链路复杂、结汇效率低等现实难题。通过义支付直收模式，企业无需再依赖多层级的资金通道，资金可直接从买家账户汇入国内银行，显著缩短了资金在途时间，提升了结算效率。更具意义的是，本次业务落地不仅帮助企业节省了财务成本，也验证了直收模式在浙江地区的可行性，为市场采

购贸易以及更多中小微外贸企业提供了可复制、可推广的数贸创新路径。对于永康市纤梦纺织而言，这不仅是一次简单的收汇交易，更是企业数字化出海迈出的重要一步。

未来，随着义支付跨境收结汇服务体系的不断完善，必将有更多像纤梦纺织一样的中小企业，能够借助高效、合规的数字支付基础设施，轻松链接全球市场，真正实现“支付无界，贸易无忧”。



（来源：快捷通支付服务有限公司）



## 预警！美国“双遏制”策略对温州企业海外知识产权布局冲击巨大

温州小巨人专精特新知识产权研究院，成立于2023年3月，是由温州市经信局和温州市市场监督管理局共同发文，在温州市民政局登记成立的民办非企业单位，注册资本10万元。研究院旨在打通知识产权创造、运用、保护、管理和服务全链条，利用知识产权赋能温州及浙江省经济和产业高质量发展，搭建涉外知识产权交流和服务平台，尤其为出海企业提供优质的涉外知识产权服务。研究院为企业提供全方位技术支持和知识产权咨询，并积极对接高校、科研院所、行业协会、知名企业等机构和单位，组建有一支包括综合性与专业性、战略性与实操性相结合的专家智库和一站式中介服务平台。目前已经与温州超过100家的数字贸易和服务贸易企业合作，服务相关数字贸易和服务贸易进出口额达1亿美元以上。

（来源：温州小巨人专精特新知识产权研究院）

## 云朵无人机数字化系统

“低空数字化系统”以高度集成的智能平台为基础，以 AI、数据中台、可视化指挥系统为核心，通过数字技术出海的贸易模式，为低空经济建设提供全链路解决方案。系统在数字化治理、智能监管、数字经济等核心技术领域的自主创新能力。以低空数字化系统为底层框架，结合低空经济应用的多样性，可围绕低空管理、低空公共服务、低空产业服务、低空智慧应用等领域，推出多场景低空数字化解决方案。应用于数字低空、智慧无人机、低空物流、低空旅游、低空安防等领域，构筑端到端的持续运维优势，赋能低空交通管理、城市低空治理、低空物流配送、无人机应用、公共安全、产业发展等方面。

### 一、助力低空民生服务

借助低空数字化系统的数据业务化能力，推动低空民生服务发展，实现基于低空大数据的智慧低空交通、智慧低空物流、智慧低空旅游、智慧低空安防、智慧低空农业等便民特色服务。

### 二、助力精准低空治理



通过低空数字化系统汇聚低空交通、无人机、监管等数据，形成统一管理格局，实现低空交通管理、无人机监管、应急指挥等精准化治理。

### 三、助力低空监管优化

借助低空数字化系统的数据运营能力，支持低空监管从传统审批向动态监管转变，通过数据中台的智能数据标签和模型能力，实现低空空域使用、低空飞行审批、无人机运行的透明化管理。



### 四、助力低空经济提升

利用低空数字化系统的智能数仓能力，融合低空交通、物流、旅游等多领域数据，结合社会化大数据，建立低空经济大数据决策支持体系，为低空产业结构优化升级提供支持。

### 五、助力企业发展

通过低空数字化系统整合全产业链数据，挖掘、分析、监控和预警，提升企业精准运营能力。抽取市场中与低空企业相关的竞争性数据（如无人机市场信息、低空物流数据、行业动态、招投标数据等），通过大数据模型采集、整理、推送、展示和预警，为企业提供定制化价值性数据服务，强化低空企业数字化经营决策能力，助力企业发展。

（来源：浙江云朵网科技股份有限公司）



# 中俄数字技术赋能中医服务出海—— 讲中医故事

中俄关系作为“全方位立体化”合作的典范，正从能源、基建向数字领域深度拓展，在制度开放方面，中国正通过自贸试验区开展制度创新试点。作为新疆自贸区的企业，我们正在用自身积累的实践转型经验，并通过在数字技术领域积累的成熟与能力协助医疗、贸易、文化等行业从过去的“经验驱动”向“智能驱动”转型。

## 一、国际合作能力得到提升

该项目实施的过程中，我们积极寻求国际合作，分别与俄罗斯美格集团、Yandex 集团、哈萨克斯坦东哈州旅游信息中心、乌兹别克斯坦塔什干州政府、Mega Group Design、马里布公司、哈萨克斯坦 Satu 网络公司在数字平台研发、大数据分析、数据画像、国际推广、数据再造、属地患者集散等方面展开了务实的合作，积累了国际合作经验。

## 二、服务标准与国际接轨

在线上、线下接待国际患者的过程中，我们积极收集外籍患者的真实需求，以需求为导向逐步建立和完善跨境医疗线上、线下一站式的跨境医疗服务标准，不断提升外籍患者的满意度，服务标准的提升将有利于项目的长期健康发展，价值巨大。



### 三、关键技术的国际融合

作为国家国际科技合作专项计划的中方实施单位，应用场景的应用不断修正长期困扰中俄跨境数据传输的字符编码兼容性问题。通过服务器集群本地化部署，优化了跨境网络传输、降低延迟与丢包率等现象。通过分步实施“技术研发攻关-应用场景构建-服务能力输出”的完整价值链，系统性推进技术创新成果转化。



显著增强我国面向俄语区国家的数字化服务能力，为本企业后续数字化技术体系构建提供了重要技术储备。

（来源：新疆兄弟联盟网络科技有限公司）

## 中胤时尚设计成果转化 引领中小企业“扬帆出海”

中胤时尚是一家以时尚产品设计为核心业务的创意设计企业，随着国内外经济环境的变化、新兴零售模式发展以及市场需求变化，基于公司设计、供应链整合的优势，十多年来，公司积极在数字贸易、自有品牌建设、跨境电商、数字影视等领域进行业务探索。





公司为客户提供的核心价值所在是设计能力，设计业务是公司通过数字贸易与客户建立合作的起点。供应链整合业务的实质是公司基于客户选中的设计款式提供的配套组织生产服务，主要目的是帮助客户将公司的设计成果落地。供应链整合业务的模式主要为客户选择公司设计的设计样式后，若需委托公司将设计成果转化为批量成品，则向公司下单；公司组织外部生产厂商生产相应款式，向其批量采购，或通过公司的生产基地自行生产，再销售予客户。

公司在供应链整合服务中发挥的作用主要体现在：一方面，公司地处温州，为鞋履产业集群地之一，且公司通过多年的行业耕耘，掌握了丰富的供应商资源，对供应商的工艺强项、生产能力等有较为深入的了解，相比客户在选择供应商方面更具有效率，更能保证产品质量；另一方面，通过对生产过程的全程把控，从生产前的工艺技转、鞋材辅料的采购监督，生产过程中的专职品控人员工艺流程把控及生产结束后的品质验收，确保了设计成果的完全落地。

公司量贩式的设计能力及较强的供应链整合能力恰好契合了大众品牌鞋企尤其是女鞋品牌所具有的上新数量多、设计款式丰富、响应速度快的行业特点，公司形成了一批以波兰 CCC 为代表的国内外知名鞋企客户，在业内形成了良好的口碑，成为越来越多大众鞋履品牌的产品设计合作伙伴。同时，公司亦向国内广大

传统鞋履 OEM 制造企业、贸易企业输出时尚产品设计，以自主创新助力于传统鞋履产业的转型升级。

（来源：浙江中胤时尚股份有限公司）



# 中智数字-打造新疆跨境贸易一站式全产业链数字服务平台

## 一、国际合作

中智数字乌鲁木齐保税展示交易中心成立伊始，积极开展国际合作，面向全球发布中文、英文、俄文、哈文、阿文、土文等多语种招商海报和跨境短视频，对接了美国、德国、英国、法国、澳大利亚、加拿大、土耳其、沙特、阿联酋、日本、韩国、泰国、印度、阿富汗、俄罗斯、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家的商务部和商会，目前已经成功设立法国馆、德国馆、格鲁吉亚馆、阿富汗馆、非洲馆、泰国馆、日本馆、韩国馆、澳洲馆等 21 个各具特色的国家馆，已经有印度、阿富汗、缅甸、哈萨克斯坦、蒙古国等国家商家入驻，乌兹别克斯坦、格鲁吉亚、土耳其、吉尔吉斯斯坦等国家的驻华大使、参赞、商务部领导莅临指导，架起了和周边国家政府、商会的合作金桥。



## 二、本地化策略

为助力国货出海，中智数字乌鲁木齐保税展示交易中心积极搭建跨境短视频直播平台，开展了本土跨境电商人才培养和周边国家电商人才培养，已经开班跨境电商公益培训班5期，培训跨境电商人才200多人，依托跨境电商外网专线，搭建了中亚和俄罗斯的TIKTOK跨境短视频矩阵，和OZON、希音、TEMU、速卖通、虾皮、Kaspi等跨境店铺，与恒盛国际等物流公司合作开展跨境物流配送，助力国货出海。

（来源：新疆中智数字科技有限公司）



# 逐兔数字人——开启数字服务贸易新生态

## 一、水果行业：数字人助力“榴莲出海”

东南亚水果贸易商阿明，曾因人工直播成本高、语言沟通不畅，榴莲推广受限。接入逐兔后，克隆其形象打造“数字阿明”，利用“热点跟踪+爆款跟拍”功能，快速产出印尼语、马来语推广视



频。数字人 24 小时直播，结合“AI 文案”生成本土化营销话术，3 个月内，榴莲海外订单增长 200%，物流周转效率提升 35%。阿明感慨：“数字人打破了时差、语言壁垒，让我的榴莲‘飞’向全球餐桌！”

### 二、美业品牌：虚拟分身激活“护肤新声量”

国内美业品牌“花漾”，想拓展海外市场却缺乏多语种推广人才。逐兔为其定制虚拟数字人“Luna”，通过“文案改写+翻译”功能，将护肤知识转化为英语、西班牙语内容。借助“门店员工口播”“美业护肤”实战模板，Luna 在海外社媒持续输出专业内容，3 个月粉丝量突破 10 万，产品复购率提升 18%。品牌负责人说：“数字人让我们用‘新身份’讲好品牌故事，打开了国际市场大门！”

（来源：江西腾飞网络技术有限公司）



## 助力企业数字服务出海拓市场

2023 年开始，园区基地深入走访企业，调研企业优势与需求，联合上合技术中心，匹配政策加持，加强企业产学研用协同创新，与中国海洋大学、青岛科技大学、山东大学等高校达成合作，保证了高质量人才的供给及优质项目的需求对接，推动企业在数字服务领域的专业能力、服务内容不断更新发展，并培养了一批数字服务业核心技术、产品和系统解决方案的提供商。



同时，协助园区内企业格兰德、优创等，深入了解其智能化解决方案服务内容和跨境信用数字服务内容，为其对接有需求的海外企业，协助其进行深入交流沟通、进一步了解海外市场需求，并协助其为客户打造集成性解决方案和信用数字解决方案等，助力本土数字服务企业出海扩市场，带动数字贸易海外发展。

（来源：青岛阿斯顿工程技术转移有限公司）



## "中哈丝路学院"与"杭州飞地"双轮驱动模式

1.服务国家战略。支撑“一带一路”倡议，累计为哈萨克斯坦开展电子商务技能培训 300 人次以上，其中 80%服务于中资企业，助力中国标准与技术“走出去”。促进人文交流，积极利用我校电子商务人才培养杭州飞地场地举办多场丝路电商交流互动活动，参与人数超 500 人。

2.提升合作水平。一是满足了哈方企业对电子商务实操的培训需求增进了校企合作互信关系。二是吸收了更多合作资源加入“中哈丝路学院”合作阵营，快速提升丝路电商国际化合作水平。三是提升了专业课教师国际化实践教学能力水平，优化援外培训课程体系，磨炼专业化和国际化师资队伍。

3.增强社会效益。截止目前，我校已签约在哈中资企业达 6 家以上（含丝路物流、中达世佳、韵达等），并与哈萨克斯坦当地两所院校建立了战略合作关系，后续将陆续开展共建培训基地、学历互认、互派留学生和交换生等系列合作。

（来源：浙江安防职业技术学院）

# PhotoStudio®AI 智能商拍技术赋能 跨境贸易高质量发展

## 一、跨境数字贸易服务能力输出

PSAI 已成功入驻阿里巴巴、淘宝、抖音、京东、拼多多、Tiktok 等多个国内外头部电商平台。已服务英国、新加坡、菲律宾、马来西亚、越南、泰国等东南亚及欧美国家或地区的跨境商家。支持跨境商家快速生成符合目标市场审美的商拍内容（如多肤色模特、本地化场景），助力中国品牌“走出去”。目前，本案例已服务商家超过 21 万家，API 总调用次数超过 43 万次，每周新增用户稳定在 2000 家左右。

## 二、平衡内容生成的创造性与可控性

公司基于垂直领域视觉大模型，整合了多年积累的控制引擎组件，通过平衡内容生成的创造性与可控性，技术能力处于细分行业的领先地位。本案例基于此，为广大商家打造独特具备高质



量视觉氛围且安全可控的使用体验。

**PSAI** PhotoStudio® AI

## ViGenius模特视频生成

基于单张或者多张服装模特图生成高清服装特展示动作视频，完美的表现模特穿上服装之后优雅的风采和神态，同时真实地还原服装物理效果。



### 三、成本与效率双优化

受限于模特、摄影师、场地、后期制作等因素的影响，传统商拍在费用、时间等方面成本较高，而 PSAI 为商家带来革命性的降本增效体验：30s 即可成片、1 分钟可生成 30 张精美商拍图、1 张图可节约 90% 成本。服务的中小商家通过 PSAI 将商拍成本降低，

释放的资金可投入产品创新与供应链优化，促进产业生态健康构建。

#### 四、跨境内容生产增速

PSAI 的多人种模特库与场景生成功能，服务并助力企业快速适配欧美、东南亚等全球目标市场，降低海外营销成本，特别在服装、纺织行业，颠覆传统商业模式，使定制化、小批量生产成为可能。

（来源：虹软科技股份有限公司）



## 影刀 RPA+AI 赋能东南亚企业 打通数字贸易全链路

菲律宾电商大促期间，TOP ACCESS 遭遇突发状况：凌晨 1 点系统崩溃，1 万+待处理订单面临超时取消风险。借助影刀 RPA 机器人快速启动应急方案：1 分钟响应：远程激活备用服务器，部署订单抢救机器人；5 分钟配置：机器人自动抓取平台崩溃前的订单缓存数据，按优先级排序生成处理队列；3 小时攻坚：机器人持续运转，完成全部 1 万单处理，避免因订单取消导致的 500 万美元损失。



“当看到屏幕上的订单状态从‘待处理’批量转为‘已发货’时，整个团队都沸腾了。”TOP ACCESS 运营总监 Mark 感慨，“影刀 RPA 不仅是技术工具，更是跨境贸易的‘数字生命线’。”该案例带动 15 家当地企业开始引入 RPA 解决方案。

（来源：杭州分叉智能科技有限公司）



## 粤新链（琴澳）产业出海服务平台： 数智化赋能中小企业出海案例

“原本计划花半年调研中东市场，没想到粤新链的 AI 系统 3 天就给出了适配方案，还直接对接了相关资源方，已经在谈订单。”某专精特新医疗设备企业负责人的经历，成为粤新链“数智化出海”的生动注脚。

某企业曾因巴西认证复杂、本地渠道匮乏，三次出海均无果。2025 年加入粤新链后，平台 AI 系统快速识别其产品与巴西机械设备准入标准的差距，输出《合规增补路线图》，并匹配迪拜代理商 Adebayo（SINOVA WORLD 旗下合作伙伴）。通过云端谈判室的多语种实时翻译功能，企业与代理商 48 小时内完成初步磋商；30 天内完成巴西市场首单交付。

另一案例中，某上市公司借助粤新链的“海外智能客服系统”，整合海外渠道矩阵，实现 7×24 小时多语言响应，线索转化率提升 40%，其新材料产品通过平台匹配的尼日利亚代理商，销售额增长 58%。



这些故事背后，是“技术赋能+在地化运营”的协同：粤新链已成为十余家国家高新技术企业、专精特新类企业的海外战略合作伙伴；与葡语国家组织联合开发的“合规认证辅助通道”，将准入周期缩短 30%，让“中国制造”更快转化为“中国方案”。

（来源：广东省横琴粤新链数智科技有限公司）



## 世纪优优《别打扰我种田》全球发行

1.文化破圈：剧集在 YouTube 播放量突破 2 亿次，海外观众评论中“中国乡村”“生态农业”成为高频词。泰国 TrueID 数据显示，30%用户因剧集关注中国农产品直播带货。

2.新媒体渠道的多元化运用：充分利用了海外社交媒体平台的强大影响力，如 Instagram、Facebook、Twitter 以及短视频平台 TikTok 等，通过精心策划的内容营销、预告片发布、幕后花絮分享等方式，有效提升了剧集的曝光度和话题度。这些平台不仅帮助剧集快速触达目标受众，还促进了观众之间的口碑传播。

3.高质量制作与细节打磨：剧组在制作上的用心与努力是显而易见的。从场景搭建到服化道设计，都力求还原真实的农村生活场景，同时巧妙融入现代元素，使得画面既具有历史感又不失时尚感。这种对细节的极致追求，不仅提升了剧集的视觉品质，也增强了观众的沉浸感。

4.文化多样性的展现：通过展现多元化的中国，该剧不仅让海外观众看到了一个不同于传统印象中的中国，还促进了文化间的

理解和尊重。剧中展现的田园生活、传统节日、地方习俗等，都是中国文化的重要组成部分，为海外观众打开了一扇了解中国文化的窗口。

5.形式新颖与受众契合：作为一部短剧，《别打扰我种田》在形式上更加灵活多变，适应了当下快节奏生活下观众的观看习惯。其轻松愉快的氛围和紧凑的剧情节奏，恰好满足了年轻观众对于娱乐内容的需求，使得该剧在海外年轻观众中尤为受欢迎。

泰国海报与播放截图：



YouTube 优优青春剧场 banner

(来源：世纪优优（青岛）科技股份有限公司)



# 02

Digital Technology Trade

数字技术贸易

## AI3.0 再次赋能教育革新 数字化解决方案的新姿态

马士基全球物流贸易智能平台：AI3.0 驱动的行业智能中枢

升级后的马士基全球物流贸易智能平台（AI3.0 版）已从信息共享平台跃升为亚太地区物流与贸易的智能决策中枢和协同赋能引擎。它深度融合了大型语言模型、多模态交互、智能体架构、预测分析、知识图谱等 AI3.0 核心技术，实现了：

主动智能：预测风险、主动服务、个性化推荐。

深度认知：理解复杂语境、关联多源知识、进行推理。

无缝协同：人机高效协作、系统间智能联动、生态伙伴深度连接。

实战赋能：通过模拟训练提升用户解决实际问题的能力。

这一升级不仅巩固了马士基在数字化服务领域的领先地位，更使其能够为亚太地区的合作伙伴提供前所未有的前瞻性洞察、



智能化决策支持和业务韧性保障，共同应对全球贸易的不确定性，驱动行业创新与增长。

### NauMai-从智能助手到洞察驱动的伙伴

升级至 AI3.0 的 NauMai 平台，已从一款优秀的智能支持工具，进化为一个具备深度理解力、主动预见性和协同共创能力的“智能伙伴”。它实现了：

1.智能交互架构升级：平台从依赖 RNN/CNN 等单一算法模型，升级为融合多模态大语言模型（如 GPT-4 级别）与智能体（Agent）协同框架，实现跨场景任务分解、工具调用与自动化流程执行。

2.多模态交互增强：新增图文音视频混合输入解析能力，支持学生通过拍摄校园场景、上传课程表等多元方式提问，系统结合视觉识别与语义分析提供精准响应。

3.动态个性化引擎：基于深度因果推理模型，系统可动态构建用户成长路径图，实时融合学业表现、社交行为、心理指标等数据，生成自适应优化的发展建议。

4.预见式风险干预机制：通过多模态生物信号分析（如可穿戴设备数据）与情感计算技术（需用户授权），平台对心理健康风险实现早期预警，并自动触发分级响应策略。

5.生成式内容创作：集成 AIGC 技术，按需生成个性化学习资料、活动攻略及跨文化适应指南，内容粒度可精确至单用户使用场景。



6.智能体协同网络：构建分布式 AI Agent 系统，实现学术顾问、心理咨询师等人工服务与 AI 的流程化协作，复杂需求自动分配至最优处理节点。

7.文化感知翻译体系：翻译引擎升级文化语境适配层，在保留语义准确性同时识别俚语、学术术语及文化隐喻，输出符合本地表达习惯的译文。



8.伦理安全框架强化：部署联邦学习架构与差分隐私技术，确保用户数据在加密状态下完成模型训练，所有 AI 决策过程可审计、可解释。

它不仅持续解决国际学生的核心痛点，更以前所未有的方式赋能学生在新西兰的学习、生活和成长旅程，显著提升了学生满意度、学业成功率和心理健康水平，进一步巩固了新西兰作为国际教育目的地的吸引力与竞争力。这标志着智能国际学生支持服务迈入了一个全新的时代。

（来源：宁波科友信息科技有限公司）

## AI+镜像世界在文旅产业的创新应用

### 一、公司背景

公司为小鹏汇天生态合作伙伴，将随其产品的全球推广而走向全球。小鹏汇天为全球飞行汽车领域头部企业，公司将与小鹏汇天互相赋能，共同推动飞行汽车产业发展。

公司为 Grinding Gear Games Limited，MAYHEN STUDIOS PRIVATE LIMITED 等头部公司提供内容制作能力和渲染技术。

当方案在十五运、十六运成熟后，将向亚运会等国际比赛输出技术和服 务。广州市政府将镜像世界整体方案作为培育未来产业的重要应用，通过十五运验证技术落地效果，并计划向全球输出解决方案和“中国式智慧赛事”标准。

### 二、国际合作

2023 年我们参加了科隆游戏展和东京电玩展是我们重要的推广举措，这些展会通常吸引了来自全球的游戏爱好者和媒体，提供了与玩家互动和展示游戏的绝佳机会。获得认可并将这些经验



来改进 "哨兵觉醒" 的推广和研发, 增加游戏的知名度, 建立信任和兴趣。也通过游戏展得到了中东市场的邀请, 并建立联系。

2026 年将参加德国科隆游戏展, 已预订 200 多平方米的摊位。

### 三、本地化策略

为了更好地适应海外市场需求, 团队针对不同国家的语言和文化习惯进行了深度调研和定制开发, 确保了游戏在海外市场的顺畅运行和良好体验。



为各国景区的虚拟驾驶旅游提供定制化开发服务, 与其本地低空经济产业共同发展。

(来源: 浙江科讯网络科技有限公司)

## PingPong 非标零部件行业跨境支付

近日，海智在线在上海举办第八届采供破壁会。

本次盛会集聚了 220 余位采购与 1054 位工厂代表现场参与，成为海智在线平台迄今为止海外采购商来源国家最多、未来产业需求最集中、工厂覆盖地域最广的一次大型线下对接活动。在首次设立的“海外采购商专区”内，来自美国、南非、奥地利、墨西哥、阿联酋等 14 个国家的 20 余位采购代表现场对接中国工厂，构建起“立足本地、对接全球”的结构。

据统计，本次大会中超过半数的采购商年采购额集中在 1000 万左右的小批量订单区间，43%的采购商采用月结 30 天，31%支持预付款或现结，仅 6%为 90 天及以上长账期，全部集中于验收周期长、结算流程复杂的大型链主。

作为海智在线背后的金融支持力量，PingPong 提供的全球收款账户全面覆盖了采购商集中所在的北美、南非、欧洲、拉美、中东等地区及二十余个主流币种。对海智在线而言，PingPong 的



能力内嵌能够提升成交转化率、扩大服务覆盖面、增强用户黏性，从而提升了平台的整体竞争力。



(来源：杭州乒乓智能技术有限公司)

## 点点易付助力中国商家出海

2025年1月，点点易付开始通过海外公司并购MSO牌照，同时深圳首家商户开始使用点点易付产品，从一天单量1000美金到10万美金，商户只用了一个星期，对点点易付的产品给予了高度的评价。

2025年2月-3月，点点易付开始升级支付后台，开发及匹配了智能路由系统。智能路由系统可以根据客户的属地、卡种和风险等要素匹配不同的通道，大大提升收单成功率。

2025年4月，完成MSO牌照并购，正式对外运营，当月商户超过10家，收单量突破30万美金。为多家商户解决收单问题，提高了10%的成功率，显著缩短了回款周期，改善了资金运转。

2025年5月，商户反馈产品优秀，开始介绍同行入驻，收单量在月末前突破60万美金。5月30日杭州硅谷真石资本按照6000万元人民币估值对点点易付进行增资，增资完成后持有公司5%的股权。另外北仑国资正在商讨入股事项，估值预计超1个亿。



通过五年的电商经验及半年多对产品的打磨，点点易付形成了自己的核心竞争力。

## ■ 企业优势 >>>



跨境支付服务商	国内机构	国外机构	点点易付
收单回款周期	T+5~T+10	T+3~T+7	T+0~T+5
收单业务保证金	10%~20%	0%~25%	0%~10%
收单成功率	70%~75%	80%~85%	综合85%，美国90%以上

1.行业顶尖团队：核心团队汇聚了金融科技（蚂蚁金服）、跨境电商及支付领域（空中云汇）的资深专家和技术高管，覆盖金融管理、支付技术及市场拓展等全链条能力。

2.国际化战略布局：点点易付依托纳斯达克上市公司在全球市场的布局，将为公司在全球支付行业占据有利竞争地位提供支撑。

3.客户需求理解：团队深耕跨境电商和支付领域，对商户的实际需求有全面和深刻的理解，能够根据独立站卖家的不同场景和

需求提供精准、高效的解决方案。团队的快速响应能力确保客户问题得到及时解决，显著提升客户满意度。

4.资源整合能力：团队拥有强大的政策解读及监管合作能力（海外团队）、深厚的金融及电商资源、强大的技术团队（技术人员占比超 80%），为公司支付技术创新与服务体系的完善奠定坚实基础。

5.动态风控模型：与国内大多数收单服务商直接借用外部风控软件不同的是，点点易付引入先进的 AI 动态风控模型，利用人工智能和机器学习等技术，构建更灵活更精准的反欺诈模型、争议和欺诈事前预警工具、网站自动扫描等功能，动态化的风控模型将 DEEPSEEK 开源模型应用发挥了极致。

6.持续监控系统：系统持续的地审查交易数据，实时监控欺诈和争议并及时调整策略。同时，定期分析风险数据，找出风险高发和过度风控环节，优化风控策略。

基于上述六大核心竞争力造就了点点易付“综合产品服务能力的护城河”，使点点易付在跨境电商服务商中独树一帜。

（来源：点点易付）



## 东创电商微信小程序“及时送” 助力东乡电商发展

2020年初，新冠肺炎疫情席卷全国，东乡也毫不例外受到较大影响。新冠疫情的发生，对东乡居民生活物资的配送影响较大，为解决当时因疫情影响居民生活物资的配送问题，东创电商在微信上线“东创电商”小程序，通过打通商超、餐饮、百货店及物资供应链与消费者的高效对接通道，达到“以消费者为中心的1小时达”的目的，通过采取“无接触配送”的方式，切实解决居民生活物资的配送问题，减少疫情感染风险。

2020年至2022年，东乡多次发生新冠疫情，通过东创电商微信小程序，通过采取“无接触配送”的方式，配送居民物资500余万元，大大降低了感染风险，保证东乡居民生命财产安全，为疫情防控作出了积极贡献。



(来源：抚州市东乡区东创电子商务有限公司、抚州市商务局)



# 工模设备全生命周期管理工业互联网平台

银轮信息工模设备全生命周期管理工业互联网平台聚焦于大车配、产业用布、橡塑等制造业领域，致力于解决中小企业在设备、工装、模具管理中的核心痛点。该平台通过覆盖采购、验收、保养、点检、维修、报废、备品备件管理及维修经验库构建的全生命周期数字化服务，整合工业互联网、云计算、大数据和人工智能等新一代信息技术，实现设备管理的精益化与智能化。



平台采用订阅制或私有化部署模式，提供从资产追溯、保养监督到维修经验沉淀的一站式解决方案，显著降低企业工模设备总体拥有成本（CTO），并提升设备利用率、产品合格率及维修效率。

为了更好地适应海外市场需求，开发团队针对不同地区的语言和文化习惯进行深度调研和定制开发，更好地满足国外企业需求。

（来源：台州银轮信息科技有限公司）



## 九州云帆，远航数海： 赋能全球 5G 智能化升级

东南亚，一片充满活力的土地，其庞大的人口基数和蓬勃发展的数字经济（如电商、数字金融、智慧城市）对移动通信服务提出了持续增长的迫切需求。各国对 5G 技术的战略重要性有着清醒认识，纷纷擘画发展蓝图。泰国副总理曾疾呼不能错过 5G“火车”，新加坡视 5G 为数字经济的坚固支柱，马来西亚亦积极布局。

以此为契机，九州未来智能云平台作为一款集虚拟化、云原生、AI 智能调度为一体的智能算力调度平台，通过与国内通信厂家合作，逐步将 5G+云整体解决方案推向海外。作为 5G 业务系统的云基座，实现资源的高效管理与调度，与硬件资源解耦，提供弹性扩展能力，同时分布式云架构，满足 5G 网络“中心云 + 区域云 + 边缘云”的三级架构，中心云负责全局资源调度和核心业务处理（如用户数据存储），边缘云靠近用户侧，处理低时延业务（如 AR 游戏）。

2022 年以来，九州未来和国内通信厂家签署战略合作框架协议，提供一整套基于“虚拟化+云原生”的 5G 整体解决方案，并将 5G 网络部署到东南亚、中东、欧洲、非洲等地区，为各地区国家提供稳定、可靠的 5G 网络服务。



九州未来作为私有云和行业云的云厂家，在国内占有一定市场份额，并且拥有良好的市场口碑，近些年来也在逐步拓展海外市场；而国内某通信厂家作为独立拥有 3/4/5G 核心网的厂家，也需要寻找一个稳定可靠的云厂商，就此双方一拍即合，通过产品



结合和严格的测试，形成完整“5G+云”的解决方案。自 2023 年以来，逐步在部分国家拓展通信海外业务，已在中东、东南亚、非洲等地区提供 5G 服务，服务于海外市场。

(来源：浙江九州未来信息科技有限公司)

## 领航风电产业技术创新 输出绿色转型“中国方案”

作为中国风电领域的先行者，运达股份凭“一带一路”东风顺势而为，积极扎根哈萨克斯坦市场。

1.创新解决方案。哈萨克斯坦的冬季严寒漫长，最低气温常降至零下 40°C，其首都阿斯塔纳更是号称“世界第二冷都”。狂风骤雪和施工“冻土期”等不利因素纷至沓来，给风电项目的建设运营带来了巨大挑战。面对极为严苛的环境条件，项目团队迎难而上，认真研究业主需求，用脚步丈量每一片土地，细致评估每一项风能数据，不断优化施工方案，以便从容应对复杂地形与恶劣气候的双重考验。凭借智能化设计、高效施工以及完善的供应链保障，项目团队在建设周期一再压缩的情况下毅然实现按时并网。凭借深厚的技术沉淀和完备的解决方案，为哈萨克斯坦新能源产业转型升级助力颇丰。项目运营期间，阿克莫拉项目群的可利用率高达 99.78%，多次打破行业纪录，成为中哈绿色合作领域的典范。



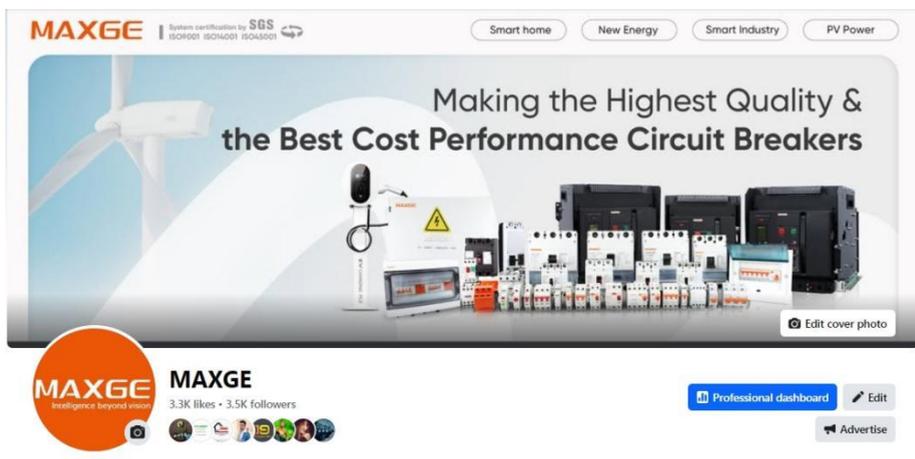
2.深化本地运作。阿克莫拉州项目群的成功并网，开启了运达股份深耕哈萨克斯坦乃至中亚市场的序章，公司积极携手当地政府和相关企业，致力于推动当地就业和产业链协同发展，优先吸纳本地工人参与项目建设，并在风电装备制造基地的筹备中加强技术和资源的本地化。不仅提升了当地清洁能源制造水平，也为哈萨克斯坦实现“双碳”目标提供了坚实支撑。2024年10月，哈萨克斯坦卡拉干达州项目成功完成首台风电机组吊装，该项目采用21台运达股份WD200-7700机组，系目前中亚地区单机容量最大的风电机组。



（来源：运达能源科技集团股份有限公司）

## 内容+技术+渠道： 美高电气打造出海“黄金三角”

美高电气以“中国智造”形象亮相中东迪拜国际电力展（MEE），为中东、欧洲客户定制高温环境适配的智能配电解决方案，现场促成多国合作意向，并联动当地分公司建立服务网络，实现从产品出口到技术标准输出的跨越。展会期间，团队通过光伏配电柜、智慧工业等场景化方案演示，深化国际客户对“安全、绿色、智能”品牌理念的认同。本土化策略上，官网及社媒内容精准适配多国





语言与文化习惯，结合区域电气安全标准调整产品功能（如中东高温防护设计、英国电气安全预防灭弧设计等），并依托德清县“财税金融扶持政策”降低出海成本，加速市场渗透。通过政府出海平台和多项政策支持，加速成为浙江省优秀出海企业。

（来源：美高电气科技有限公司）

## 商汤日日新： 数字技术贸易赋能千行百业

### 一、技术突破革新生产力工具

“办公小浣熊”赋能的新模式通过私有化部署保障了企业核心数据的安全。其核心变革在于，它提供了一个统一的对话式入口，业务人员无需代码，用“说话”的方式就能提问。小浣熊会自动理解需求，并在后端完成多源数据融合、深度分析与可视化呈现。这套“边用边迭代”的系统，让数据分析能力无缝融入了日常工作流。这不仅大幅度提升了办公效率，也使得管理者可以及时且全面地掌握市场分析决策数据。该项目用 AI 技术彻底重塑了企业的数字工作流，将数据从少数专家的工具转变为赋能全体业务人员的利器，最终帮助客户实现了降本增效、业务创新与敏捷决策的核心价值。



此外，代码小浣熊通过提供“一体机”或“企业版”私有化部署，无缝融入企业研发流程，并在多个关键场景中创造了巨大价值。首先，企业的研发效率得到革命性地提升。每日生成上万行代码，采纳率高达 30%-40%，极大提升了开发速度。此外，AI 能够快速扫描代码，识别潜在的逻辑错误、性能瓶颈和不规范的写法，从而大幅减少 Bug 数量，将质量保障环节前置。能够自动对低质量代码进行重构和优化，显著提升代码的可读性和健壮性。小浣熊可以按需生成测试用例，分析测试情况，辅助排查问题等，工作量减少比例超过 65%，将工程师从繁琐的测试编写中解放出来。这使得需求规格说明书等文档的编写效率提升 40%以上。同时，通过导入企业内部数百 GB 的代码和文档资产，构建专属知识库。基于此，技术问答接受率高达 90%，让沉睡的知识赋能每一位开发者。针对外包或历史代码，小浣熊通过 AI 进行优化和 Review，使代码质量提升 30%，bug 数量大幅减少，提升了项目的健壮性与可维护性。

## 二、应用成果助力产业升级

“办公小浣熊”的核心价值在于将数据分析能力普及化、平民化，让企业中的每一位业务人员都能利用数据进行决策，从而激

活整个组织的数据资产价值。它为客户带来的业务价值主要体现在以下四个方面。

第一个方面是业务效率和敏捷性。该项目将过去需要数小时甚至数天才能完成的数据分析与报告撰写工作，缩短至“分钟级”。这使员工能从繁琐、重复的数据处理中解放出来，将更多精力投入到核心业务的思考与执行上，直接提升了业务响应速度。

第二方面是数据使用门槛的降低。业务人员无需具备专业的数据分析技术背景，通过“自然语言对话”的直观方式，即可快速获取数据洞察。这打破了数据分析师与业务部门之间的壁垒，实



现了“人人都是数据分析师”，让数据驱动的决策模式在企业内部广泛落地。

第三方面是数据价值的深度挖掘。该产品能力不止停留在呈现现有数据，更能深入洞察数据背后的趋势、进行智能预测。它



提供“更深层次”的业务见解，辅助管理者和员工做出更科学、更前瞻的决策，避免仅凭经验带来的片面性。

最后，这可以全面激活沉睡的数据资产。其可以帮助企业高效利用那些原本散落在各个系统、难以被有效利用的“沉睡”数据。通过这些数据转化为可服务于业务增长的洞察，将其盘活为驱动企业发展的“宝贵资产”。

“代码小浣熊”的核心价值在于全面提升软件研发的效率、质量与安全性，通过优化开发流程中的关键环节，帮助企业在激烈的市场竞争中更快、更好地交付产品。其也为客户提供四个层面的价值。

第一层面是研发效能与质量双重提升。其通过驱动代码的智能生成与辅助理解，将研发效率提升 30% 以上，显著缩短产品从概念到上市的周期。同时，通过实时的缺陷检测与修复建议，将代码缺陷率降低 50%。这保障了软件的稳定性。

第二层面是优化成本结构，聚焦核心创新。代码小浣熊通过自动化和智能化手段，显著降低了软件开发与长期维护的人力成本。这使得宝贵的工程师资源可以从重复性的编码和调试工作中释放出来。

第三方面是建立全方位的安全屏障。该项目将安全能力深度融入开发流程，提供实时的代码漏洞扫描和修复建议，从源头上保障代码和业务的安全性，避免因安全问题导致的企业损失和品牌声誉风险。

最后，其可以保障企业资产安全可控。这可以支持按需私有化部署和信创环境，能够无缝融入企业现有的研发体系。这确保了企业的核心代码资产和数据完全留存在内部，满足了高安全标准和合规性要求，做到了“安全受控”。

（来源：商汤科技）



# 特种设备海外智能物联网云平台 科技赋能全球工业设备智能化升级

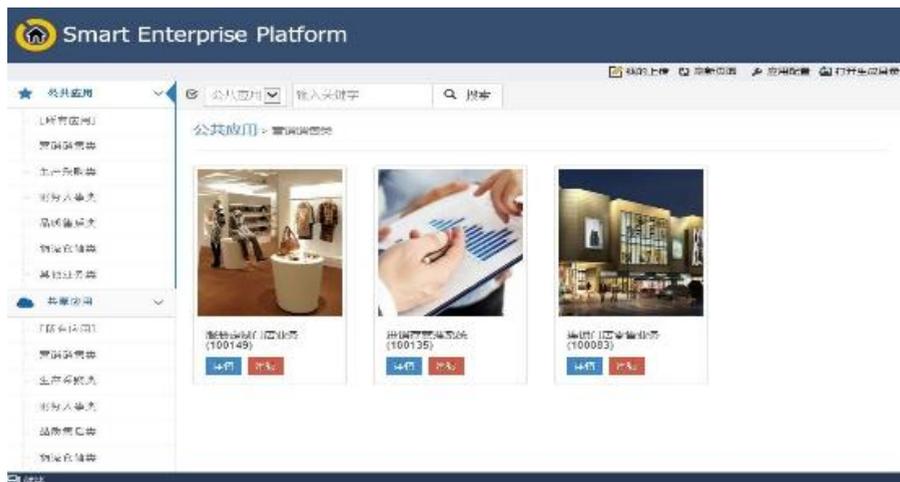
## 一、攻克跨国技术壁垒

海外客户曾因各国通信标准差异（如欧盟 LTE、北美 NB-IoT）对联网方案心存疑虑。福力达研发团队创新设计多协议兼容架构，通过硬件模块化+软件自适应技术，实现全球设备“即插即用”。例如，为日本松下定制电梯终端时，团队 72 小时内完成本地网络适配测试，打破日企对海外技术稳定性的质疑。

德国沃尔夫公司原有锅炉故障响应需 4 小时，福力达平台通过 AI 预测性维护将响应缩至 15 分钟。系统自动分析运行数据，提前 14 天预警潜在故障，并提供维修方案。客户运维团队称赞：“中国技术让我们的服务从‘救火队’转型为‘预防专家’。”此合作推动沃尔夫 2024 年海外订单增长，实现双向价值升级。

## 二、中国规则的全球化之路

面对特种设备物联网国际标准空白，福力达的企业技术规范获得了《浙江省数字贸易特种设备智能物联网标准化试点示范基地》，一位合作厂商负责人感慨：“按福力达的标准做认证，我们的产品一次性通过欧盟 CE 审核。”



### AI 重塑运维模式

(来源：福力达智控科技(浙江)有限公司)



第三屆全球數字貿易博覽會  
THE THIRD GLOBAL DIGITAL TRADE EXPO

03

Digital Product Trade

數字產品貿易

# “METai 视听译制平台” 破解数字文化出海瓶颈

## 一、AI 大模型·视听译制一站式平台

METai 利用 AI 人工智能大模型（如 LLM），通过海量多语言数据训练，结合多种控制策略精细调整生成内容，实现“视频译制、跨语言翻译、国际配音、智能合成”全方位译制能力。AI 智能翻译，将人力资源集中于审核阶段，大幅缩短翻译时间（预计效率提高 90%），显著降低成本（预计为传统方式的 10%-20%），同时保证译制水准和一致性。

## 二、全流程服务体系建立与贸易模式创新

合作区依托 METai 的公共服务，为数字内容创作者与生产者提供便捷高效低成本的视听译制服务，探索“版权存证+译配+代理”全新合作模式，降低中小企业“出海”前期成本，提升“走出去”积极性，开拓贸易新模式。同时，以“中英译制”为基础，联合中国动画学会、俄罗斯动画电影协会等行业组织开发面向市场的“中俄通”

平台，开展全国版权征集、中国国际动漫节作品推介及国际展会联展，推动优秀动漫作品“抱团出海”，拓展数字文化贸易新场景。



### 三、研发·服务·标准化协同 构建动漫译制行业标准

通过 METai 视听译制平台的研制与运营，团队针对译制流程、服务方式及传输格式开展标准化研究，起草制定《数字动漫作品译制平台管理与服务规范》，于 2024 年 11 月纳入文化和旅游部行业标准项目计划。作为动漫数字文化贸易领域首个行业标准，该规范将有效提升平台公共服务能力。依托合作区“政府引导、市场运作、企业运营”创新机制，未来将进一步集聚数字内容生产制作与出口企业及人才，推动区域数字文化产业和贸易高质量发展。

#### （一）压缩企业出海成本

AI 智能翻译技术可大幅缩减译制环节的人力成本，同步提升译制效率与精度，显著增强动漫视听企业的盈利空间。

## （二）助力海外市场开拓

平台通过多语种译配服务提升影视作品的国际市场触达能力，预计年新增译制内容约 300 小时，拉动数字内容出口额年增约 1000 万元，赋能企业全球化进程，强化创新与核心竞争力，促进数字文化贸易协同发展。

（来源：浙江跨境数字文化有限公司）



## 《藏海传》火到海外 解锁中华文化出海新姿势

《藏海传》在悬疑叙事、东方美学与全球化传播等方面进行创新性的探索，为中国文化出海提供了新思路、新路径。

### 一、中华文化符号的全球化解码

《藏海传》的海外成功，本质上是中华文化符号的全球化解码。剧中，营造法式、纵横术、榫卯技艺、药发木偶、皮影戏、昆曲、口技、剪纸、面塑等丰富多元的非遗元素，通过“叙事化嵌入”而非“符号化堆砌”的方式，成为推动剧情的关键线索。例如，主角藏海利用风水布局破解皇陵机关的情节，既展现了东方智慧，又以悬疑叙事包裹文化内核，让海外观众在“解谜”中理解中国传统文化，自发地探究背后的文化基因。

从堪舆罗盘、青铜兽首，到精雕细琢的服化道，这些成为“视觉翻译官”的器物甚是抢镜，由此带着海外观众进入精彩的故事，让他们在惊艳于东方美学的同时，能够认同作品传达的价值主题。

从各项数据和播出反馈表明,《藏海传》在传播实践中成功探索了文化出海的“转译密码”。

在海外社交媒体上,“Chinese Aesthetics”(中式美学)与“Xia Culture”(侠文化)成为高频词,可见外国观众的浓厚兴趣。观众自发考据剧中《营造法式》《宅经》等古籍,甚至带动相关书籍销量增长。这种从“被动接受”到“主动探索”的转变,标志着中华文化全球传播进入新阶段。



## 二、通过“全球化叙事”实现价值共鸣

从男主藏海“万人如海一身藏”的名字寓意,到剧中“以小我全大义”的主题升华;从“复仇者”到“家国大义守护者”转变,既契合东方文化中的“侠义精神”,又与全球观众对“逆袭成长”“人性挣扎”的共通情感产生共振。《藏海传》最终完成的不仅是一个复仇故事的讲述,更是中国文化“天下观”的当代诠释。

国台办曾回应《藏海传》在中国台湾地区的热播:“两岸同胞同文同种,有着共同的文化根脉,自然而然会对两岸优秀影视作品产生情感共鸣。”国务院新闻办也曾公开提及《藏海传》,肯定



了这部作品在国际文化传播以及两岸交流中的突出贡献，被官媒誉为“中国文化出海新标杆”。

（来源：杭州量子泛娱影视文化传媒股份有限公司）

## 《漫威争锋》风靡海外 打造中国游戏新名片

《漫威争锋》作为中国游戏企业与国际顶级 IP 深度合作的代表项目，不仅是一次高质量的内容交付实践，更是推动中国数字文化产品在全球范围实现高效传播的标杆案例。

自项目启动以来，开发团队与漫威达成高度协同机制，在尊重原作宇宙设定的基础上进行本地化再创作。首发角色“不朽铁拳-林烈”（来自中国）即是一项中西文化交融的代表。该角色在全球测试上线后，迅速成为海外玩家讨论热点，在 Reddit、X、YouTube 评论区引发大量互动与文化解读。

在全球运营方面，《漫威争锋》采用“数字分发+社区运营+内容共创”的综合模式，构建起完整的数字订购贸易链路。游戏通过 Steam 等海外主流平台上线，首发即覆盖北美、欧洲、日韩、东南亚等数十个国家和地区。团队围绕玩家偏好展开精细化运营，并设立 Discord 官方社区、YouTube 频道、X 内容互动活动，形成覆盖欧美主流用户的平台矩阵。



此外，漫威争锋团队积极参与国际行业交流，于2025年受邀参加全球游戏开发者大会（GDC），作为中国数字内容出海代表进行产品展示与经验分享，进一步提升了项目的国际影响力。

漫威争锋的全球化实践不仅实现了内容产品的“出海”，更推动了创作生态、用户参与和文化认同的多元融合。游戏成为文化传播的新桥梁，为全球玩家提供了理解中国、接触东方文化的新通道。

（来源：网易）

## 《一手好牌》艺术家钱江盖饭（张予）的潮流 IP 棋牌文化

2023 年开始版权人潮流艺术家钱江盖饭（张予）先生在麻将文化的创意之下，第一张扎根川渝基因且富含中国文化的麻将 IP“八万熊猫”。通过“八万熊猫”的内容延展，一个充满魅力的麻将世界就此诞生。在潮流艺术家钱江盖饭（张予）先生的创作下，“一手好牌”的内容就此延展，除了通过麻将文化衍生出来的财神、状元系列，一手好牌中国古典名著系列等。与此同时，扑克与麻将同根共茂，都来自中国 2000 多年前的叶子戏文化，一手好牌扑克系列也获得了国内外众多人的喜欢。

2023 年起，重庆灵栖阁文化科技有限公司（钱江盖饭艺术工作室），在取得钱江盖饭（张予）老师本人的授权之下，集中资源对一手好牌 IP 进行全球范围的推广工作。

2023 年，一手好牌联名四川饭店成为一手好牌在餐饮圈的第一次跨界联名。



2023年，一手好牌在澳门合作方的支持下，相关产品亮相澳门，开启了更大范围地传播。

2023年，一手好牌与重庆本土品牌陈昌银麻花携手，开启了潮流艺术与重庆本土老字号的商业化合作。

2024年，一手好牌叶子戏系列亮相意大利米兰国际设计周，这是一手好牌第一次走向海外的专业艺术展。

2024年，一手好牌IP于重庆馆亮相北京全球服务贸易博览会。同年又以联合展的形式亮相杭州全球数字贸易博览会。



2024年，一手好牌荣获第十四届中国国际影视版权保护博览会年度十佳潮流艺术作品。

2025年，麻将博物馆携手一手好牌IP落地重庆磁器口，成为磁器口重庆文化与潮流艺术展示的文化符号。

2024-2025年，一手好牌美陈展与艺术展先后亮相北京、郑州、西安、重庆、池州等地。相关授权商品涵盖了服装、食品、潮玩、首饰等多个品牌元素。

（来源：重庆灵栖阁文化科技有限公司）



# AIGC 多语种翻译赋能华语视听内容海外传播

## 一、全流程自动化，有效降本提效

该系统实现从字幕提取、翻译、配音到合成的全流程自动化，最快 2 小时完成一部译制短剧，将译制效率提升至“上午收剧、下午出海”译制成本降低 80%。AI 自动剪辑生成多版本预告片，如《承欢记》“家庭代际冲突”3 分钟精华片段，在 TikTok 播放量超 5 亿次；《国色芳华》服装、刺绣剪辑视频在 TikTok 上播放量超 8 亿次，部分片段被《Vogue》《ELLE》等时尚媒体转载，衍生出“牡丹国色、盛唐时尚、世界审美”全球话题。

## 二、适配目标市场的地域文化偏好

一是深度理解目标国文化，自动调整剪辑短视频分发内容，如“盛唐女性逆袭史诗”等适配不同市场的传播标签，欧美版强化个人奋斗叙事，东南亚版则突出女性创业主线。二是自动识别视频中的文化符号并生成地域化解读，如《国色芳华》中的“孔雀冠”“长沙铜红釉”等中国特色文化，适配当地相近或相通的词语，唐代“花鸟使”官职转化为匈牙利观众易懂的“皇家特使”。



(来源：浙江华策影视股份有限公司)



# AI 重塑全球供应链 乐商出海智胜新机遇

浙江长城贸易有限公司：AI 驱动下的工贸一体企业全球化跃迁之路

## 一、传统模式的瓶颈与转型契机

浙江长城贸易有限公司作为一家工贸一体企业，有 3 亿元年出口额和全球代理商网络，长期依赖展会营销与平台代销。然而，2022 年地缘政治冲突与关税壁垒加剧，传统模式成本攀升、转化率下降，年展会投入 200 万元却难掩增长乏力。此时，科讯网络的 AI+独立站解决方案成为破局关键。

## 二、独立站：品牌出海的数字化基座

2022 年，长城与科讯合作搭建多语言独立站，依托 AI 大模型优化 SEO 策略，精准匹配 Google/Yandex 等搜索引擎规则。AI 算法实时监测关键词效果，动态调整内容结构，使网站曝光量提升 300%，海外用户停留时长增长 2 倍。独立站不仅成为品牌展示窗口，更通过 DTC 模式直接触达终端消费者，减少中间环节成本。

## 三、AI 主动拓客：低成本高转化的破局之道

科讯网络的超迹 AI 主动拓客系统，模拟真人邮件/WhatsApp 沟通，结合大数据精准爬取行业客户画像，生成定制化营销邮件。AI 群发成功率较人工效率提升 40%，降低成本的同时，也提高了主动开发的效率，邮件的回复率也高达 15% 以上。

#### 四、社媒营销：多渠道矩阵视频引爆品牌声量

随着 TIKTOK 在国外的爆火，长城的运营团队也入驻了 TK，随着公司专业团队运营 Facebook、youtube、TikTok 等平台，结合 AI 分析用户偏好，精准投放广告。2024 年，社媒曝光量突破 1 亿次，私域流量池沉淀超 100 万精准用户，品牌海外认知度跃居行业前三。

#### 五、未来：AI 生态赋能全球化新范式



2025 年，长城全面转向“独立站+社媒+AI 拓客”模式，业绩较转型前增长迅速，代理商体系升级为区域服务中心。AI 系统持续迭代，通过预测海外消费趋势优化供应链，实现“生产-营销-交付”



全链路智能化。未来，长城计划联合科讯布局 AI 客服、数智营销，构建以数据驱动的全球化商业生态。

浙江长城贸易有限公司的转型印证了 AI 对传统外贸的颠覆性价值：从被动参展到主动拓客，从依赖代销到掌控品牌话语权。在 AI 技术的赋能下，中国企业正以“智能+品牌”双轮驱动，重塑全球供应链格局。

（来源：浙江长城贸易有限公司）

## 低空+文旅

### 一、销售航空器

浙江之翼代理的亿航 EH216-S 航空器销售总代，EH216-S 航空器是新研发的全球唯一取得型号合格证、标准试航器、生产许可证的 EH216-S 航空器，该航空器具有先进的技术性能和独特的设计特点。

### 二、低空一体解决方案

与亿航智能（NASDAQ:EH）的全球唯一“三证齐全”载人级无人驾驶 eVTOL 相结合，整合业内头部供应商，为客户提供完整的低空立体交通解决方案，涵盖了咨询、设计、基础建设、航空器销售租赁、运行、维护维修保养、人才培养、金融保险服务等，还提供了低空飞行规划、导航、监控等服务，展示了该方案在低空飞行安全保障方面的实力。根据文成方案落地的效果，吸引省内外地区争相了解，计划引入该方案。

### 三、是特色场景打造



打造“低空+文旅”场景，顺势推出“低空游文成”品牌，重点介绍 eVTOL 体验游、直升机飞越游、旋翼机运动游、热气球观瀑游、无人机航拍游等五大旅游场景。



（来源：浙江之翼通航有限公司）

## 动画全流程 AIGC 激活产业新动能

### 一、以智能数字技术提升内容创作

AIGC 技术提供更为高效的制作流程和更加广阔的创作空间。借助数字化工具，动漫团队可快速完成创作，减少人力投入并开展更多创意尝试。其发展为数字动漫带来变革，技术水平提升的同时，内容形式更丰富，虚拟现实等技术让观众体验更沉浸。随着人工智能进步，数字动漫将持续发展，带来更精彩的视听体验。

### 二、以丰富数字产品提振文化消费

AIGC 技术大幅拓展数字人全息舱应用范围，为数字交付贸易提供新可能。数字人全息舱可以广泛支持动画、游戏、短视频、直播等数字内容制作的全流程智能、系统化制作和场景化使用，为 IP 内容创新、场景应用提供支持，既提升效率，又为用户带来更加丰富真实体验。AIGC 技术为数字人全息舱创作应用创造更多机会，推动数字交付贸易产品形式不断丰富。



### 三、以便利数字场景助力文化贸易

AIGC 技术为动漫、游戏等文化内容的生成、翻译、推广提供新路径，促进文化产品丰富多样，助力动漫作品国际化与跨文化交流。随着其在文化贸易领域的深化应用，文化产品将更繁荣，成为跨文化桥梁，推动全球文化交流共享。

（来源：浙江中南卡通股份有限公司）

## 金融“活水”精准滴灌 润泽浙江文旅“轻舟”破浪前行

“‘文旅快贷’真是雪中送炭。”衢州市某旅游公司负责人吴先生感慨道，“这笔资金对我们旺季运营至关重要。工行不仅效率高，更难得的是方案灵活，随借随还。这笔资金一到账，我们马上结清了多家景区合作款项，签约了专业导游，并启动新媒体推广计划，业务量当月就实现了提升。”

随着旅游市场复苏和消费持续升温，该公司近期订单激增，企业急需大额资金用于预付景区门票、升级导游团队、拓展线上营销。然而，轻资产属性使其难以满足传统信贷的抵押要求，这也让吴先生为可能错失旺季良机而犯愁。

基于浙江省文旅厅的推荐名单，工行衢州开化支行快速锁定目标，在了解到该公司的迫切需求后，立即派客户经理上门对接。在综合评估客户资产、信用记录和订单流水后，迅速完成授信评



估。同时，工行衢州开化支行开辟绿色通道，仅用 5 个工作日就成功发放 290 万元贷款，及时满足企业大额预付及运营需求。

这笔“文旅快贷”的成功落地，是工商银行浙江省分行贯彻落实普惠金融大文章、深化政银合作、助力文旅发展的生动实践，有效破解了文旅轻资产企业的融资瓶颈，彰显了工行金融服务的适配性和高效性。

（来源：中国工商银行浙江省分行）

## 三产融合+数字赋能

### 一鸣打造“鲜奶 72 小时”中国方案

全链路数字化基建是企业转型的核心引擎。一鸣成立董事长挂帅的专项小组，联合浙江大学、江南大学构建“产学研用”生态，分阶段推进系统迭代。智能制造环节引入 ERP/MES/WMS 系统与自动化产线，使生产效率提升。智能化工厂通过中央控制系统实现产品质量实时追溯，保障食品安全与绿色生产；智慧物流体系融合三级冷链配送与全程温控技术，将配送时效缩短，实现日配送的高效运转；精准营销能力依托用户画像与私域流量运营，提升新品爆款率、转化率；线上渠道通过微信小程序、抖音电商等数字化工具拓展，推动 GMV 增长；溯源服务应用浙食链二维码，实现产品全链路管理，显著提升消费者信任度。

72 小时鲜奶的“数字生命线”：在一鸣推出“鲜奶 72 小时直达”计划落地过程中，杭州消费者王女士的订单成为典型案例。智慧牧场物联网设备实时采集奶源数据后，工厂 MES 系统自动排产，



智能要货算法精准预测门店需求，通过全程冷链配送到终点网点，保障产品新鲜、安全，满足客户需求，提升客户体验。



横向拓展聚焦渠道深化与能力输出：加速布局社区团购及电商业务，计划3年内覆盖全国50城；线下连锁门店新增1500家，打造线上线下融合发展模式。

纵向升级瞄准技术迭代与可持续发展：智能要货、会员画像精准升级，降低缺货率和报损率，提升存货周转率和劳动生产率。

行业价值层面，一鸣模式已验证三大可复制经验：一是短链智能供应链重构生鲜行业效率，提升库存周转率、缩短订单交付时效；二是数据闭环驱动C2M制造缩减研发周期，提升用户复购率；三是社区化服务网络形成差异化竞争力，客户满意度大幅提

升。该实践获评“国家级制造业与互联网融合试点”，为农产品加工行业数字化升级提供范本。

（来源：浙江一鸣食品有限公司）



## 数字赋能·AI 驱动 AI 智链重构全球时尚 “柔性出海”价值链新范式

子不语电商的数贸故事，是技术如何穿透传统贸易壁垒，重塑产业生态的生动写照。作为集团的技术引擎，子不语电商服务于旗下近 400 家店铺，通过先进的数据分析、人工智能应用及系统开发（如自研 BI 系统“观星台”、物流 LMS、订单 OMS、营销 PAM 等），显著提升集团运营效率和市场竞争力，有力推动了集团成功上市。2024 年，其技术服务支撑集团店铺实现营收超 33.25 亿元，GMV 近 50 亿元，北美市场 GMV 排名第一，全球排名第三。

“观星台”BI 系统是子不语电商数字化运营的“大脑”。该系统整合了集团经营分析数据（数据存储量达 50T），实现对市场趋势、运营效率的实时洞察，为跨境店铺的运营提供战略指引。依托自研数字化平台和“观星台”等系统，子不语电商构建了敏捷高效的柔性供应链体系。通过与百余家成品制造商、近 200 余家面

料商建立紧密合作关系，共享信息和资源，供应链管理系统能够快速响应全球时尚需求，实现极具竞争力的价格和高效交付（最短7天设计生产、15天交付）。这不仅支撑了集团的高速增长，也提升了合作伙伴的满意度与合作黏性。

子不语电商的影响远不止于集团内部。它更成为众多中小企业的“加速器”。通过其平台提供的从选品设计、供应链管理到品牌营销的全方位支持，帮助中小企业快速进入国际市场。在杭企业作为重要组成部分（占比64.32%），在子不语电商的赋能下，展现出强大的增长潜力：在品牌建设方面，15运营的店铺中有超过104个品牌的年销售额超过1000万，营收占比达到77.27%。突破1亿元品牌也从原始3家跃升到8个品牌，营收占比达到31.82%。现已初步形成品牌矩阵，如Ptaesos、Cicy Bell、XMM store、TanNE、Steadilylong等品牌均在市场上享有较高的知名度和美誉度。这些品牌的崛起，背后是AI选品、智能营销等数据赋能服务的强力支撑，是数字技术赋能品牌出海的生动体现。客户体验的深度挖掘是另一个精彩篇章。通过LLM对海量客户评价进行情感分析与智能打标，子不语电商将模糊的客户声音转化为清晰的产品改进建议，驱动供应链和产品设计持续迭代升级，显著降低了退货率，提升了客户满意度和复购率。这不仅优化了企业自身的经营，也为整个行业提供了如何利用数据提升客户价值的范例。



## 数字气味播放器 开启数字嗅觉新纪元

气味王国的数字气味技术凭借其创新性与独特性，成功吸引了瑞士、马来西亚、西班牙等市场的关注。

气味王国与当地的知名影视科技公司达成合作，将数字气味电影播放设备引入多家大型影城，为国外观众带来了前所未有的观影体验。许多影视制作公司开始探讨在影片中融入气味元素，以提升作品的吸引力与竞争力。例如借助气味王国的技术，在特定场景中释放出硝烟、尘土的气味，让观众仿佛置身于灾难现场，极大地增强了影片的震撼力与真实感。

与科技创业公司合作，将数字气味技术应用于医疗康复领域。针对有嗅觉障碍的患者，开发出一套气味康复训练系统。通过精准释放特定气味，刺激患者的嗅觉神经，帮助他们逐渐恢复嗅觉功能。这一创新应用得到了医疗界的高度认可，多家医院纷纷引入该系统，为患者带来了新的康复希望。因意外事故失去嗅觉的患者，在使用气味康复训练系统一段时间后，惊喜地恢复了部分嗅觉。



与游戏公司合作，推出了带有气味功能的游戏设备。在游戏中，当玩家身处不同场景，如森林、海边、战场等，设备会相应释放出对应的气味，如草木清香、海水咸湿味、硝烟味等，极大地增强了游戏的沉浸感与趣味性。许多玩家表示，这种融合了气味体验的游戏方式，让他们仿佛真正进入了游戏世界，带来了全新的游戏乐趣。



通过与各国企业的紧密合作，气味王国的数字气味技术在国际市场上大放异彩，不仅为当地消费者带来了独特的体验，也为自身赢得了广阔的发展空间，有力地推动了数字气味技术在全球范围内的传播与应用。

（来源：杭州气味王国科技有限公司）

## 浙江港龙织造科技数字贸易发展案例

### 一、国际市场拓展

通过数字化营销和品牌推广，港龙成功吸引了众多国际客户的关注。与 PUMA、GAP、JOULES、Disney、Carter's、C&A 等国际知名品牌建立了长期合作关系。这些品牌通过港龙的电商平台和线上沟通渠道，便捷地采购所需面料，港龙也根据客户需求，借助数字化供应链管理系统，高效地完成订单生产和交付。例如，Disney 在开发一款新的儿童服装系列时，通过线上平台与港龙沟通面料需求，港龙利用数字化研发创新能力，快速为其定制了一款符合环保标准且具有独特图案效果的针织面料，双方合作非常顺利，产品上市后取得了良好的市场反响。

### 二、应对挑战与合作共赢

在全球疫情期间，传统贸易受到严重冲击，但港龙借助数字贸易优势积极应对。通过线上平台，与客户保持密切沟通，及时调整订单计划。同时，与物流合作伙伴共同利用数字化物流跟踪系统，确保货物按时、安全送达。此外，港龙还与一些国际面料

采购商合作开展线上面料展销会，通过直播展示、虚拟样品等形式，为全球客户提供了便捷的采购体验，不仅稳定了原有客户关系，还拓展了新的客户资源。



(来源：浙江港龙织造科技有限公司)

## 浙江惠利玛：

# AI 拍照机提效电商拍摄与图文处理一体化

“智惠拍 AI 自动拍照机”是围绕电商内容生产痛点，融合 AI 与自动化技术，自主研发的一款集自动拍摄、图像处理、图文生成、内容输出与自动上架于一体的智能化电商内容生产系统。以“硬件+算法+平台+服务”集成方式重构商品营销内容生产路径，显著提升电商在内容环节的效率。

### 一、技术路径与功能结构

1.AI 自动构图与拍摄识别：拍照机内置 AI 视觉模块，融合商品识别与构图算法，自动判断商品类型与形态，匹配拍摄角度与光影参数，实现无人工干预下智能拍摄。

2.AI 抠图与背景智能生成：通过自研 AI 鞋服垂直大模型，系统可实现复杂商品边缘高精度抠图，并结合语义识别标签调用扩散式生成模型，快速输出多种风格图像。



3.AI 图文详情页自动生成：基于自研图文协同生成引擎，系统根据商品属性、平台规范及模板库，自动组合生成多图结构详情页，并支持一键适配主流平台的图文标准。此外，系统具备多语言内容适配能力，内置 AI 翻译模型，可将中文自动转换为英文、俄语等版本，精准匹配亚马逊、SHEIN、速卖通等跨境平台规范，实现图文一键多语分发，帮助外贸商家“低成本、快反应”进入全球市场。

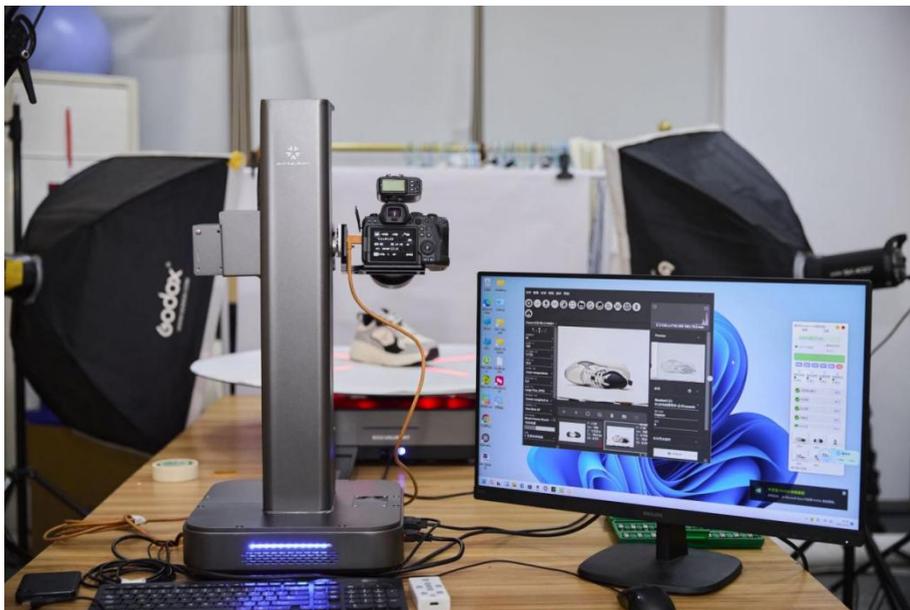
4.云端管理与自动分发上架：支持账号统一管理、素材存储与模板同步，并与商家 ERP、电商平台后台打通，实现从拍摄到图文生成再到商品上传的闭环。商品内容生成后，系统可依据 SKU、类目、参数等信息自动绑定图文内容发布。

## 二、应用场景与落地成效

“智惠拍”具备良好的通用性和行业适配性，广泛服务于品牌电商、直播商家、跨境卖家及产业集群企业。

传统品牌电商：如“红蜻蜓鞋业”，通过部署该系统，解决线上内容制作慢、上新不及时问题，实现标准化、自动化内容生成，B2B 电商产能提升超 740%、B2C 产能提升超 300%。

直播电商：如“温州某 500 万粉丝的抖音直播企业”，在直播间设置 AI 拍照位，现场商品即拍即上架，提升内容响应速度与视觉一致性，转化率显著提升，并对外开展拍图服务，形成小微电商内容外包新模式。



跨境电商：如“成都朱迪国际”，系统多语言图文输出功能帮助商家适配多国平台图像规范，实现“一套内容，多平台输出”，显著缩短跨境上新周期。

制造业集群：在温州、泉州、东莞等地，小微工厂、电商基地部署“智惠映”打造“AI 内容生产车间”，有效降低内容生产门槛，推动区域中小企业数字化升级。

（来源：浙江惠利玛产业互联网有限公司）



# 中国牡丹影响世界审美

## 《国色芳华》全球热播

### 一、国际营销手段丰富，线上线下联动

华策通过海外社交媒体平台自运营账号 YouTube、Facebook、Instagram 和 TikTok 等发布超 4000 条相关内容，包括精彩看点、高光片段、花絮视频、1 分钟短视频及话题讨论帖等。国内“十四省名城联动千万里国色芳华”活动，组织主题游园会和路线打卡、灯光秀、“走花路”，体验穿汉服、品美食、购手工文创等“可逛可玩可拍”的沉浸式消费体验；在中国香港、英国伦敦、美国旧金山、莫斯科等城市组织快闪活动，在澳大利亚悉尼成功举办澳大利亚华人唐朝文化交流会，实现线上与线下的剧情联动，成功跨越文化与地域的界限，将中国传统美学展现给全世界观众。



## 二、本土化程度高，多语种运营

为扩大该剧的全球影响力，团队以英语、阿拉伯语、西班牙语、马来语、法语、葡萄牙语、泰语、越南语、印尼语等 10 种语言进行全球发行；利用 AI 分析海外用户的观剧数据，动态调整剧情节奏，在本地社群发起针对当地国的话题讨论，实时收集海外观众的评论与建议；为剧集的全球化传播注入澎湃动能。

（来源：浙江华策影视股份有限公司）



第三屆全球數字貿易博覽會  
THE THIRD GLOBAL DIGITAL TRADE EXPO

04

Data Trade

数据贸易

# “查全球”跨境信用数字服务平台 赋能企业走出去

## 一、注册 6 天即通过“找客户”获得价值百万订单

2024 年 5 月 21 日，一位外贸 soho 老板，购买了格兰德“查全球”“vip”服务。并于 5 月 27 日即 6 天后，就通过找客户、查邮箱等工具成功开发到了沙特地区的客户，收到了 3 个高柜的口罩订单，并陆续于 7 月、8 月收到两批次共 6 个高柜订单；9 月再开发成功新客户，收到 1 个高柜的订单。充分体现了格兰德跨境信用数字服务在海外拓客方面的巨大作用。

## 二、巧用“查全球”功能，挽回 300 万元损失

山东某进出口公司出口一批聚乙烯膜商品到英国 Mo\*\*i Group 集团，通过平台“邮箱核验”工具，确认到该集团的官方邮箱地址是 \*\*@mo\*\*igroup.com，而日常往来的邮箱地址是 \*\*@mo\*\*igroups.com，多了一个“s”，最终证实买家是伪造身份的



骗子。虽然货已经发出，但是由于信息核查及时，阻止了骗子提货，保障了 300 多万元人民币的货款安全。



### 三、“全球企业信用报告”发挥增信效能，有效促进对外贸易增长

在伊朗和巴基斯坦的对中跨境信用市场中，格兰德在“全球企业信用报告”领域占据的市场份额超过 60%。伊朗的银行及保险公司非常依赖企业信用报告。中国某机械进出口公司通过伊朗某商业银行获得信用额度 1000 万美元，由于货值较高，未能达到其资金周转预期。伊朗这家商业银行通过平台调取了该公司的信用报告，报告显示其信用等级为 B 级，信用额度 5000 万美元，是原来

信用额度的 5 倍。有效发挥了“企业信用报告”的增信效能，促进对外贸易增长。

（来源：青岛格兰德信用管理咨询有限公司）



## AI 大数据提升中国锂电产业国际定价话语权

本项目产品可为包括锂电在内的新能源化工材料、医药、化妆品、农药、食品、电子电器消费品、新能源整车及零配件等企业，以及环境、公安、商贸、海关等监管部门，创新性解决锂电产品跨境流通合规、药物创制、食品研发、化学品和环境管理等领域的前沿问题。

国内锂电材料生产的深圳某龙头企业的一款新电解液在布局国际市场时，与德国一家国际同行在欧盟市场形成直接竞争，质量和生产成本都差不多，关键环节在于谁能首先向欧盟监管机构提交一套化学及安全数据集并获得官方认可。

杭州合律曼数据服务有限公司通过专业数据缺口分析和数据建模可行性方案验证后，先于国际同行生产出一套高质量数据集并提交获得欧盟官方认可，第一时间进入欧盟市场，并将该套数据集售卖给该德国竞争对手，从而控制市场主导权。同类产品的

数据集使用权售卖价格一般在 5 万-10 万欧元/次/企业，目前该企业通过数据售卖获益并控制全球同行企业的价格水平。

（来源：杭州合律曼数据服务有限公司）



# 东方财富“妙想投研助理” 重塑智能投研 workflow

妙想投研助理是东方财富自主研发的国内首款金融大模型智能应用，聚焦投研核心环节，已服务近万家金融机构。依托东方财富互联网财富管理综合运营平台的全链路优势，妙想深度融合“懂金融、懂用户、强数据”的金融生态基因，构建起涵盖技术架构、行业理解、业务适配的系统化能力。

**妙想** 您的贴身投研助理

**妙想 - 东方财富自研金融大模型**

- 懂金融** 真实业务场景打磨
- 懂用户** 投研流程全覆盖
- 强数据** 权威信源保障

**核心功能**

- 妙想问答** 直连金融数据库，实时、精度可溯源
- 研报总结** 智能汇总多篇研报，提炼核心观点
- 会议纪要** 可代管学会、录音并生成结构化会议纪要
- 深度研究** 聚合千量级多维度信源，复杂问题回答更深入
- 文档助手** 金融术语翻译更准确，带图表完整翻译
- 我的知识库** 碎片化知识整合管理，可通过微信上传投研材料
- AI研究员** 专业级AI分析师，显著提升各类投研报告写作效率，包括业绩点评、行业/个股跟踪、首次覆盖、专题研究...

**从 N个助理 到 1个妙想**

原本一天忙不完的工作，用妙想，喝1杯咖啡的时间就可完成。

- 开晨会** 资料整合嫌麻烦？  
一个问句完成对个人/行业动态、热点等信息的搜集与整合
- 听路演** 常感到分身乏术？  
从会议预约、入会到纪要生成全程托管
- 做研究** 数据处理太繁琐？  
一个指令获取万数，直接获取可视化图表
- 看资料** 阅读效率提不上？  
自带海量研研库，同一时间快速总结上百份研报
- 写报告** 效率深度难兼顾？  
选择研究对象，不用5分钟，输出各类专业报告

在模型能力方面，妙想创新引入多智能体协作、链式思维、推理增强等技术路径，具备“懂业务、强推理、能反思”的综合智能能力，能够支撑复杂任务的结构化理解与高质量生成。同时，系统整合百亿级多维金融数据，构建信源分级机制，在“金融知识力、金融专业性、金融信息时效性、金融数据安全性”四大维度形成行业领先优势。

目前，妙想已推出智能问答、智能研报、智能会议、智能研究员等多个功能模块，广泛适配券商、基金、银行等机构的实际业务流程，助力构建智能化投研体系。未来，妙想将持续拓展应用边界，推动金融行业迈向更高效、透明与智能协同的新阶段。

（来源：东方财富信息股份有限公司）



第三屆全球數字貿易博覽會  
THE THIRD GLOBAL DIGITAL TRADE EXPO

05

Digitally Ordered Trade

数字订购贸易

## 德立科技：深耕电动骑行锂电池领域 跨境电商驱动品牌出海

### 一、“公域+私域”协同，深度挖掘客户价值

积极布局欧美主流跨境零售平台（如 eBay、亚马逊、速卖通），通过强化推广与引流聚焦高利润产品线，持续优化实力产品转化并加速新品上市。目前，其在亚马逊德国、英国、法国站点的同类目销售名列前茅，在 eBay 德国、英国、美国站点亦位居前列。搭建品牌独立站（yosepower.com），有效承接平台流量，提升品牌忠诚度。结合 Facebook、Google、YouTube 等社交媒体平台，投放品牌词与长尾关键词广告，沉淀私域用户群。目前，独立站日访问量超 3000 次，贡献公司跨境零售总额 35% 以上，且占比持续提升。

### 二、“多维营销+团队建设”并举，赋能品牌 IP 打造



立足“省级跨境电商知名品牌”定位，整合创新营销策略。推广模式从基础团队运营、社媒营销拓展至覆盖 300+红人营销、1000+博客营销及 50+场海外 TikTok 带货直播等多维立体化“品牌种草”矩阵，有效汇聚站外流量，构建用户生态圈。团队建设注重专业化提升，定期组织跨境电商出海培训，深入研讨竞品分析、精细化选品及 Amazon/eBay 广告投放等核心流程。积极与深圳等地行业伙伴交流，优化直面终端客户策略，并已指导近 20 家外贸企业成功开拓海外市场、获取订单。

### 三、“硬基建+多布局”支撑，强化供应链韧性



启动德国海外自有仓建设，打造集发货、售后服务于一体的仓储中心（软硬件同步升级），采用电商专用 ERP 系统优化流程管理，并引入阿米巴运营模式实施小组负责制，激发内外良性竞

争。配套推进德国、英国、美国、法国海外服务中心建设，海外仓总面积达 8000 平方米。成功实现“货在仓中高效流转、人在仓中便捷选购、仓为需求精准服务”的“人、货、仓”三要素有机协同。该体系确保了对市场需求的快速响应、产品的精准研发与快速量产，打通了“工厂直达消费者”的通道。

（来源：长兴德立科技有限公司）



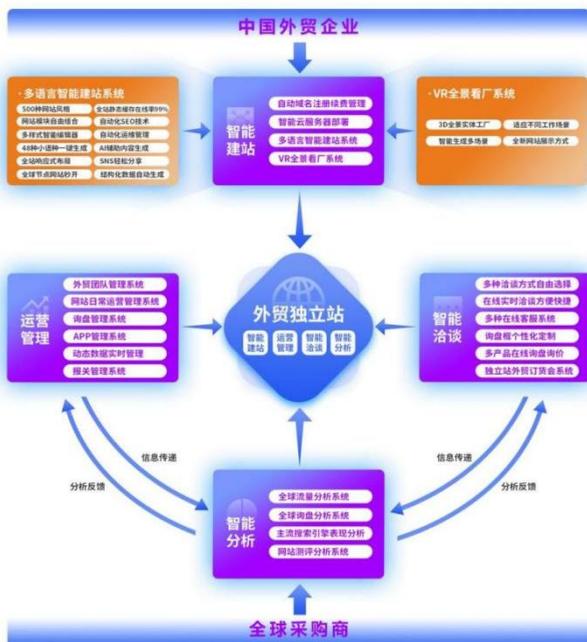
## “外贸快车”助力 B2B 跨境出海

外贸快车倾力打造独立站一站式解决方案 SaaS 系统，集成智能建站、多功能管理、多方式洽谈、智能分析四大系统，贯通建站、管理、洽谈、分析全流程，全方位赋能中国外贸企业，依托独立站拓全球市场、增出口、树品牌，加速数字化转型，抢占新兴市场先机。

众多外贸领域知名企业纷纷携手外贸快车开启品牌出海新征程，如浙江绿源电动车、TCL 华瑞照明、宁波中车时代传感、新秀集团、康泰医学、北京华天机电、陕汽控股、香飘飘、深圳创维光伏、长沙中联重科、天能集团长兴天赢、步阳集团、杭州巨星等，凭此强大阵容，各行业品牌扬帆出海势不可挡。

2019 年 11 月，澳莱国际总经理借助外贸快车 APP “即时通讯”功能，外出期间迅速回应客户询盘，精准捕捉商机，一举签下 1.31 亿元人民币超级大单，10 趟专列、841 个集装箱满载货物奔赴海外，完美交付，奏响外贸凯歌。

## 外贸快车功能示意图



2022 年，疫情阴霾下，杭州协合医疗用品依托外贸快车打造百万级独立站，仅第一季度成交额就突破 3700 万元，于凛冬之中逆势飙升，尽显强劲活力。

2025 年，深圳市明之源科技在外贸快车精准运营赋能下，斩获 1600 万欧元（约 1.3 亿元人民币）超级订单，成绩耀眼夺目。

为助力更多外贸企业逐鹿全球，外贸快车盛邀上述大单缔造者，线上线下联动，倾囊相授成功心法，引领中国外贸军团在全球贸易疆场斩获荣耀、再创辉煌。

（来源：杭州思亿欧科技集团股份有限公司）



## 红葡萄纺织立足市场需求 助力中国制造出海

在“一带一路”倡议与“十四五”规划浪潮中，绍兴红葡萄纺织装饰品有限公司紧握时代机遇，借力《数字经济发展战略纲要》东风，依托政府数字化转型扶持政策，将一匹江南布织成联通全球的“数字丝绸”。

2021年，红葡萄乘阿里国际站破浪出海，以智能化数据分析精准捕获海外B端客群；2022年登陆亚马逊美国站，借ERP系统与ChatGPT实现精细化运营，10余款数据迭代产品迅速打开市场；2023年响应品牌强国战略，携亚马逊日本站定制化卷帘叩开东瀛之门，更以智能电机卷帘技术进军美国高端市场。2024年借TEMU半托管模式，以“质优价美”品牌形象点亮全球消费者屏幕。

面对日本传统窗框7.2厘米误差的行业难题，红葡萄研发团队融合线下考察与阿里国际站大数据，在政府技改资金支持下引入数控激光切割技术，实现毫米级精密裁切。当严丝合缝的卷帘在东京设计展惊艳亮相，大阪客商佐藤的平板实时刷新TEMU订单：“这不仅是窗帘，更是空中精密仪器！”

亚利桑那州窗帘店麦克通过云端 3D 协同设计，见证智能窗帘 48 小时极速交付，惊叹“窗帘界的中国智造！”敦煌纹样电动窗帘在沙漠夕照中起舞，窗畔铜牌“Powered by Hongputao Tech”闪耀着中国智造的荣光。

红葡萄的出海征程，正是政策赋能与企业创新的生动实践。越城区政府提供跨境电商培训、技改补贴等“组合拳”政策包，而红葡萄以“数据驱动+柔性智造”打通国际双循环。

如今，红葡萄的数字化生产线正与全球订单同频共振。当绍兴的数控机床迎着晨光启动，亚利桑那的智能窗帘同步感应朝阳升起——这条用数据编织的新丝路，让世界看见中国民企“数贸全球”的硬核实力与浪漫情怀！

（来源：绍兴红葡萄纺织装饰品有限公司）



# 建设绍兴融杭数字贸易港

## 打造长三角最具影响力的跨境电商示范区

在融杭数字贸易港内，联合行业龙头建设窗帘产业赋能中心，以“龙头引领+数字创新”双轮驱动，结合直播电商新业态，提供全链路服务，将全面提升布艺窗帘产业国际竞争力，预计新增年出口额 10 亿元。

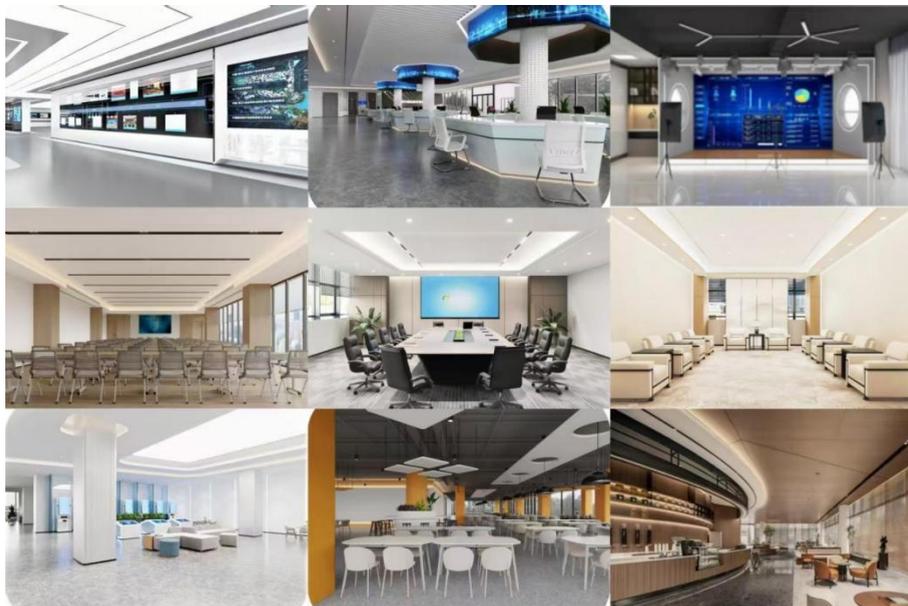
### 一、“技术+产业”共生，构建全域直播矩阵

重点聚焦“场景化+本地化”创新，夯实技术支撑，建立专业跨境直播团队，强化 AI 赋能，打造境外直播服务矩阵；培育产业生态，打造企业国际化品牌形象，制定“一国一策”本地化策略，通过数据分析驱动产品创新。

### 二、“境内+境外”协同，织密全球服务网络

深化“一园多点”布局，境内，以绍兴融杭数字贸易港为核心园区，集成涉外服务供给；境外，健全海外联络处与跨境电商公

用海外仓联动机制，形成覆盖全球的多点布局，形成标准化服务样板。



### 三、“线上+线下”贯通，激活全链产业生态

围绕“数实融合”发展，线上，迭代“越贸通 通全球”产业带平台，构建“产业带+独立站”立体式海外营销新链路；线下，在绍兴融杭数字贸易港空间平台中，以龙头企业为核心，打造产业集群。

（来源：绍兴市越城区商务局）



# 跨境电商助力浙江金蝉布艺成为全球窗帘类目头部卖家

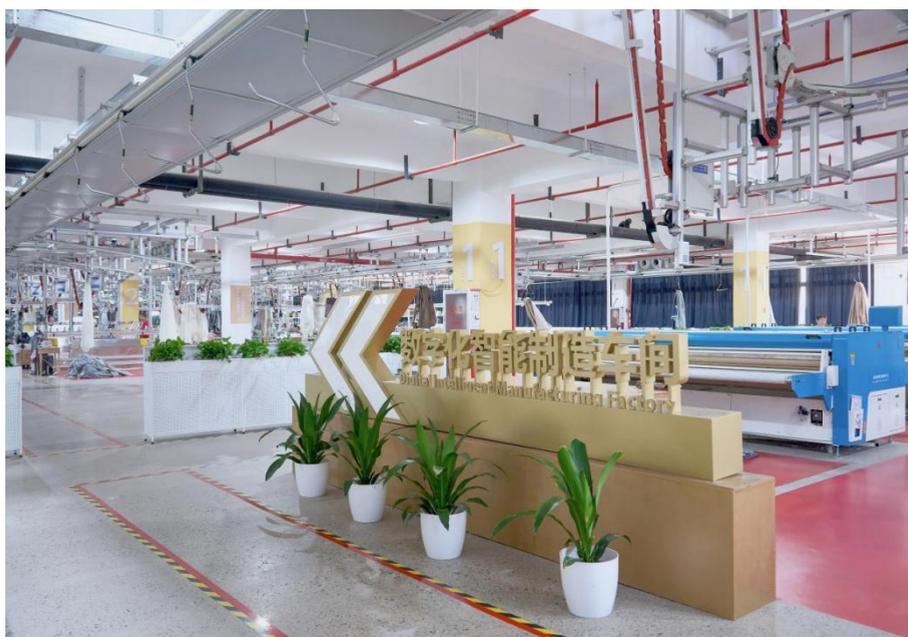
## 一、疫情危机成为企业转型跨境电商的巨大契机

每一次公共危机事件，总会有一批企业抓住危机中蕴含的巨大商机，成为模式创新的胜出者。2018年之前，企业90%的订单来自欧美品牌的OEM代工，属于传统贸易接单方式，利润率不足10%。2018年企业第一次尝试在亚马逊上销售自有品牌产品时，团队连基本的Listing优化都不懂，第一个月只卖出了37件窗帘。转折点出现在2020年3月，当时美国疫情暴发，居家办公成为常态，家纺产品需求激增。金蝉布艺的一款遮光窗帘因精准切合“居家办公需要安静环境”的需求点，在亚马逊美国站迅速走红。金蝉布艺外贸部经理张明说：“记得有一天早上打开后台，发现订单量突然从日均100单暴涨到2000多单，我们一开始还以为是系统出了问题。危机中蕴藏了巨大的商机。”

## 二、独立站与社媒营销成为跨境电商二次腾飞的新领域

2021年，金蝉布艺开始建设运营独立站，并尝试社交媒体营销。电商总监褚颖分享了一个有趣的故事：“我们曾拍摄了一段展示窗帘如何有效阻挡强烈阳光的视频，在TikTok上获得了超过200万次观看。最意外的是，这段视频引来了几位美国室内设计博主的关注，他们主动联系我们要求合作。”

通过与海外KOL的合作，金蝉布艺的产品进入了更多消费者的视野。2022年圣诞节期间，一位拥有50万粉丝的美国家居博主在YouTube上展示了用金蝉窗帘改造卧室的案例，直接带动独立站当日销量增长300%。



### 三、数字化赋能让传统制造插上智慧的翅膀



企业借助跨境电商，不仅打开了销售渠道，更重要的是推动了企业全面的数智化转型。公司打造“跨境定制家居数字化柔性生产项目”成功落地投产，引进 CleverMax 智能吊挂系统生产线和海荣仓储机器人，打造定制家居数字化柔性生产工厂和车间智能仓储，同时引进为公司量身定制的生产管理 ERP 系统、网商精益管理、MES 生产管理系统等软件系统，实现一件柔性定制生产和仓储智能化管理。这些数字化改造，促使生产效率提高 30%，定制产品的生产时间由原来的 10 天缩短至 5 天，为公司新增销售 3 亿元、税收 800 万元。

（来源：浙江金蝉布艺股份有限公司）

# 汽摩配之窗:打造中国汽摩配产业出海新标杆

## 一、助力浙江企业打开东欧市场

浙江企业 A 的刹车片通过入驻汽摩配之窗平台，利用其数字营销服务和俄罗斯海外仓，6 个月内成功开发 5 个新客户，产品进入当地主流渠道，年出口额突破 800 万美元，实现从代工到自主品牌转型升级。



## 二、实现减振器产品销售额增长



浙江企业 B 的减振器原本深陷价格战困局。平台通过专业的品牌包装和国际展会推广，帮助其产品成功打入东欧高端市场，产品单价提升 15%，利润率翻倍，实现了从价格竞争到价值竞争的跨越。

（来源：温州帕科特网络科技有限公司）

## 全球家庭健身专家麦瑞克数字化出海案例

在全球数字化浪潮的推动下，麦瑞克以其前瞻性的战略眼光和卓越的执行力，从最初的健身器材制造商，到如今的智能健身生态引领者，麦瑞克用科技的力量打破了传统行业的边界，实现了从“中国制造”到“中国智造”的华丽转身。

数字基因锚定家庭健身蓝海，以电商化破局。麦瑞克的数贸之旅始于对市场需求的深刻洞察。公司创始人敏锐捕捉数字贸易机遇：精准定位认知国内消费者需要一个中高端健身器材品牌，品质过硬，价格厚道。凭借电商操盘经验，麦瑞克进行全渠道布局，以“硬件+内容”为核心，推出适配家庭运动场景的智能健身器材，首年即通过天猫、京东快速起量，其爆品策略精准卡位数字消费窗口。

品牌与渠道双驱动，麦瑞克的增长策略。在国内，麦瑞克依托数字渠道与生态创新构建了一套“1+5+N”的内容生态矩阵。“1”代表游戏、课程所构成的软件系统；“5”代表划船机、椭圆机、动感单车、跑步机等在内的硬件品类；“N”指代的则是相关的生态周



边、场景。麦瑞克在“硬件+软件+内容”生态闭环下 7 年蝉联天猫、京东“618”“双 11”大促家庭健身类目第一。

品牌国际化，市场份额与产业链双突破。麦瑞克积极拓展海外新兴市场，通过跨境电商运营、独立站、跨境直播等外贸新业态方式实现品牌出海。不断借助 TikTok 等社交媒体的力量，通过短视频、直播等形式，将公司国际化实践实现了向“全球品牌”的跃迁，目前产品远销全球 30 多个国家和地区，覆盖欧、美、日、韩等主要市场，2024 年海外营收达 7 亿元，3 年内跨境业务增长率达 460%，呈现指数级增长。其划船机品类在亚马逊稳居第一，动感单车进入前三。

品牌荣誉市场认可。过去几年麦瑞克获得了多项省市荣誉，并得到了行业和客户的广泛认可。不仅是浙江省内外贸一体化“领跑者”企业。在最近的 2025 年全球跨境电商交易博览会更是行业唯一荣获“十周年跨境电商新锐企业”和“跨境电商标杆企业”的运动科技公司，显示了麦瑞克在行业内的领先地位。

（来源：浙江麦瑞克科技有限公司）

## 升降桌企业开启跨境电商新机遇

2021-2023 年，通过阿里国际站的精准匹配，耐特找到了大量高质量的买家客户，其中买家客户 Dayana 于 2021 年和公司达成合作，凭借公司快速响应客户定制需求、稳定的产品质量、良好的服务态度和及时的售后支持，客户交易额逐年攀升，从一开始每年合作金额不到 100 万到去年与公司的交易额已高达 500 人民币，这个数字不仅展示了客户对公司实力及服务的认可，也凸显了阿里国际站作为桥梁，助力中国企业走向世界的巨大作用。





然而，机遇与挑战并存，公司在深入跨境电商领域时，也遇到过一些挑战，比如跨境电商平台运营成本较高，需要投入大量资金用于物流配送、售后服务等方面；此外，不同国家与地区的消费习惯、法律法规、产品标准均有差异，公司需要充分了解这些差异，才能确保产品在海外市场畅销。

（来源：绍兴市耐特驱动科技有限公司）

## 天圣休闲用品有限公司（AMMSUN）—— 数字化营销驱动品牌出海与韧性发展

全球跨境电商的快速发展，使数字化营销在“AMMSUN”自主品牌运营和独立站项目中的价值得到充分释放。

### 一、品牌影响力跃升

通过海外社交媒体精准传播、本地媒体背书以及高端合作，“AMMSUN”品牌在国际市场迅速崭露头角。其产品在美国专业测评网站获评“年度最佳沙滩伞”，两款产品荣登福布斯推荐榜单，两款产品入选“NBC 精选：9 款最佳防晒沙滩伞”。这些权威认可显著提升了品牌知名度与美誉度，增强了消费者信任，直接促进了销量的提升。

### 二、独立站驱动市场新增长

品牌独立站的成功上线为公司开辟了高附加值、自主可控的核心销售渠道。通过深度数字化分析，公司在独立站上实施了一系列优化措施：精细化商品展示、战略性外链建设、精准 EDM 邮



件营销、建立会员制度及用户权益分层体系等，有效提升了用户黏性与复购率。同时，公司积极推进品牌本土化，与国外艺术家、设计团队合作，确保产品设计更贴合目标市场的文化审美与潮流趋势，成功实现品牌在海外市场的深度落地，进一步扩大了市场份额。



### 三、危机中的韧性

2025年，全球贸易战的爆发给公司带来了严峻挑战，其重要市场——美国的需求急剧萎缩，订单量显著下滑。面对困境，公司迅速启动危机应对机制，果断决定开拓多元化市场，重点进军澳大利亚及加拿大站点。公司团队深入调研澳、加市场的消费者偏好、气候特点及文化背景，实施精准的产品与营销本地化策略。

澳大利亚市场针对当地紫外线强烈的特点，重点强化沙滩伞的UPF 防晒等级和耐用性，突出“极致防晒保护”卖点。加拿大市场顺应消费者对环保的高度重视，推出采用回收材料、可生物降解面料等制成的环保系列户外休闲用品，强调可持续理念。通过快速响应与精准执行，公司成功在澳大利亚和加拿大市场初步站稳脚跟，有效对冲了贸易风险，为品牌和公司的稳定发展构筑了新的“护城河”。

（来源：绍兴市上虞天圣休闲用品有限公司）



全球数字贸易博览会  
官方公众号



全球数字贸易博览会  
官方小程序