

“电商+AI”有望重塑外贸方式

人工智能技术和跨境电商新业态正在重塑外贸方式。记者通过一线调研了解到,如今跨境电商已成为不少外贸企业获取订单的重要渠道,在AI技术的加持下,跨境电商或对传统外贸方式产生深远影响。业内人士指出,跨境电商在中国制造企业品牌与渠道建设等方面将发挥重要作用。

AI技术加持跨境电商

“跨境电商是我们业务的重中之重。跨境电商直播可以让海外买家看到真实的店铺、工厂和产品,我们的每个业务员必须会做直播。”欧佩克机械设备有限公司总经理徐钱说。 “跨境电商”“直播”“AI”等成为不少外贸企业口中的高频词汇。部分企业表示,在AI技术的加持下,跨境电商或对传统外贸方式产生深远影响。海关总署数据显示,2023年,我国跨境电商进出口2.38万亿元,同比增长15.6%。

“元旦假期,我们公司一直忙着跨境电商直播,不少海外买家趁假期为宠物置办新品。2024年,我们将继续加大跨境电商直播方面的业务布局,把更多新产品推向国际市场,同时在与用户互动中了解需求,改进产品和开发新品。”宁波新东方工贸有限公司CEO朱秋城说。

“现在外贸企业最关心的是啥?是如何通过AI技术抢订单、抢流量。”深圳市脉威时代科技有限公司营销总监吴昕和说,“2023年年初,我们每天都要直播近10个小时,而现在AI数字人能够代替我们完成全部的直播工作。”

佛山市顺德区杰萃家具有限公司总经理黄凯告诉记者,使用AI产品后,公司只需要两个小时就能够发布100款产品,大大提高了效率。“我们团队现在每天都在研究如何训练AI助手,使它更懂团队需求。”

“对于外贸人来说,2023年是市场变化、技术变革的一年。今后,智能化和可视化将改变下一代外贸体验。”阿里巴巴国际站总裁张阔说。“在AI等新技术的加持下,数字外贸正迎来更好的发展机遇。展望未来,AI技术将与外贸深度融合,深刻改变传统外贸方式。”商务部研究院国际服务贸易研究所所长李俊说。

提升全球影响力

业内专家表示,以速卖通、SHEIN、TEMU为代表的中国跨境电商平台全球影响力不断提升,正迈向高质量发展新阶段。今后,跨境电商在服务中国制造全球化品牌与渠道

建设等方面将发挥重要作用。

“2023年‘双11’购物节期间,我们仅在跨境电商全托管店铺就卖出了3万多件单品,差不多是平时的5到8倍。”汽摩配国货品牌CARE有关负责人说,海外购物者参与“双11”购物节的热情愈发高涨。

“在中国跨境电商平台全球影响力不断提升的背景下,海外消费者的购物习惯也逐渐被中国消费市场影响。”“以前都是中国消费者参与‘黑色星期五’等海外传统购物季,现在海外消费者也开始参与中国‘双11’购物节。”采访中,不少外贸企业对记者说。

中国中小商业企业协会跨境电商分会会长、新蛋集团中国区常务副总裁陈刚指出,我国越来越多的企业,尤其是具有创新迭代能力的生产制造企业,更加注重拓展海外市场,通过跨境电商平台将产品销售到世界各地,打开了销路,也打造出品牌,这不仅为企业带来了更多利润和商机,也为海外消费者提供了更多消费选择。

“跨境电商是未来国际贸易转型发展的重要趋势,在服务中国制造全球化品牌与渠道建设等方面将发挥重要作用。”中国国际电子商务中心电子商务首席专家李鸣涛说。

短板犹存亟待改善

业内人士同时表示,跨境电商行业发展短板犹存。

陈刚指出,跨境电商行业快速发展的同时,必须清醒地认识到,行业发展仍存在诸多问题与挑战,其中不乏物流成本高、支付手续繁琐、文化差异等问题,需要产业链上下游加强合作,共同推动行业健康发展。

谈及补齐跨境电商行业发展的短板,中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力提出以下几点建议:

第一,针对基础设施不够完善,需加大基础设施建设投入,提高通关效率,优化物流、信息流通道,降低企业运营成本,为跨境电商发展提供有力支撑;第二,针对海外仓功能和服务水平有待提升,需加强信息化建设和合规管理,建立完善的海外仓服务体系,推动整个供应链的优化和发展;第三,针对人才短缺问题凸显,需加大校企合作,建立完善的跨境电商人才培养体系,满足行业发展需求,引进和留住高素质人才;第四,针对法治环境尚待规范,需推动建立健全跨境电商法律法规体系,制定符合行业发展需求的政策法规,促进行业健康发展。(经济参考报)

快手电商举办多场海外招商大会 多项扶持政策助力新商达快速成长

近日,快手电商在澳大利亚和新西兰成功举办两场海外招商大会。招商会主要面向海外电商和达人,围绕跨境电商整体发展趋势,解读快手电商针对多场景多阶段的各项扶持政策。在澳大利亚招商会上,澳大利亚新南威尔士州政府代表 Damian Meduri、快手科技副总裁刘震、快手电商跨境行业高级电商运营经理陈雅诗等出席招商会并发表讲话,与现场50多家保健品、食品、美妆等商家进行了互动交流。

澳大利亚新南威尔士州政府代表 Damian Meduri表示:“跨境电商的快速发展为澳大利亚新南威尔士州经济发展注入了新的活力。新州政府欢迎快手举办专场招商会,期待与快手跨境电商达成更多实质性合作,携手开拓澳中经贸合作新领域,为促进澳中贸易往来作贡献。”

快手科技副总裁刘震表示:“快手电商持续发力跨境业务,目前跨境电商溯源已覆盖国内保税仓、亚洲、欧洲、澳洲等多个地区和领域。澳大利亚是快手电商的重要货源,快手高度重视澳洲商家、品牌和达人开展跨境电商合作。近期,中澳关系持续回暖,也为我们深入开发澳大利亚市场增加了信心和动力。以本次招商会为契机,快手电商将通过多项流量扶持和补贴政策,全面助力品牌商家快速成长。”据悉,快手电商将推出2024年优质新商达冷启动流量扶持计划,全年计划投入400亿级流量。

在新西兰招商会中,快手电商达人“辛迪Cindy”通过一条视频向与会的代表们展示了国内电商达人的工作日常。新西兰贸易发展局代表和新西兰商家对于初次接触内容电商的企业、如何开启直播带货的第一步、如何与快手达人合作等问题,有着浓厚的兴趣并纷纷提问。对此,电商负责人进行了耐心地解答。此外,乳制品、儿童保健品、食品等企业负责人还咨询了关于各个不同品类的产品在快手销售情况、以及老铁们对相关产品的需求。

招商会现场,快手电商还针对达人经营推出快手跨境溯源计划。陈雅诗表示:“在达人考核方面,将以贡献跨境保健品品牌分销GMV为主要参考,对完成基础目标的达人给予流量扶持,帮助达人更好地开拓新场景。”

快手始终坚持“信任电商”底色,不断促进电商模式创新发展。得益于高互动、强参与性的数字社区以及多元的内容生态与繁荣的创作者生态,快手主播与粉丝、商家与消费者之间构建了强信任关系,大幅提升了交易转化效率和复购率。同时,快手电商构建的品牌全域经营解决方案,能够有效帮助品牌完成公私域双轮驱动经营,进而实现确定性增长。

在蓬勃发展的电商生态之下,快手跨境电商也在持续释放新增量。数据显示,2023年下半年,快手跨境引入超过190多家行业商家,日均订单量同比增长160%,日均ARPU值较上半年增长45%。此外,快手跨境货架也实现快速发展,大牌大补日GMV较上半年增长748%。

借助快手电商平台,众多海外达人也获得了稳定成长。例如,主播“西澳米奇”直播成交金额达131.95万,主播“Coco在荷兰”跨境专场成交额达1342.6万,主播“混血布丁妈妈”跨境专场成交额超800万。

为了进一步增强达人与粉丝间的信任,为更多平台用户带来海外好物,快手电商举办了多场跨境溯源专场活动,横跨亚洲、欧洲、澳新等全球各个区域。其中,快手达人“时漂亮”跨境溯源专场GMV超2200万,“地球澳洲站”溯源专场GMV超875万。

针对新人入驻快手的跨境商家和达人,快手电商也将提供覆盖多场景多阶段的扶持政策。海外商家达人不仅可以享受大牌大补相关政策,还可享受流量奖励、磁力金牛奖励、货架免佣权益、退货补运费、物流保障、经营体验诊断等多项权益。

冷启动流量扶持计划除了对新商提供400亿级流量扶持之外,在冷启动期内,单个新商达最高还可获得千万级平台流量扶持。优质新商达在首次经营行为后,120天内即可享新商冷启动扶持。扶持计划还针对首播期、起航期、冷启动三个不同阶段提供专项扶持,单商家日均最高可获得百万,甚至千万级别的流量扶持。

在磁力金牛奖励方面,快手电商将对首销后90天销售额突出的商家进行补贴。商家达人所达到的销售层级不同,补贴金额也有所不同,如果销售额达到千万,商家达人将会获得最高100万的补贴。

为了最大限度地降低新商达的成本,快手电商对于2023年12月1日后(含12月1日)入驻的新商达提出,凡是符合免佣条件的在活动期间将享受货架免佣优惠。针对买家退货现象,快手电商将补贴运费,用户可在两个补贴方案中任选其一。在平台大促期间,快手电商还提供物流保障权益,商家可享受价格承诺、赔付兜底、专属客服等多项权益。

为了帮助新商达平稳起步,快手电商将提供经营体验诊断权益,对商家店铺分指标进行解读并针对性给出解决方案,提升商家店铺经营数据。

以海外招商会为契机,未来快手电商将携手更多海外商家达人,一起拓宽经营路径,提高经营成效,助力商家达人快速成长,实现平台与商家的共赢。(丁新伟)

文生视频 Sora 还未正式发布,网上已有教程出售

AI课程频现是真干货还是“智商税”?



模型 Sora 之后,在 Sora 还未发布正式公测前,已经有商家打着 Sora 的旗号开始赚“第一桶金”。

每次技术的革新,都会带来前所未有的机遇,和去年年初 chatGPT 横空出世时的情况相似,关于 Sora 如何生成视频,如何写提示词的情况,在广告发布的海报中,从适合人群到适用场景,再到使用收获均已做好了细分。在底部展示的价格上也刻意弱化了“原价365元”的字样,把限时优惠99元的字体加粗。

北京航空航天大学法学院副教授赵精武21日告诉中国之声,这几天,他处理了多起用户从社交平台直播间下单购买AI课程后遭遇诈骗的案例。赵精武说,人工智能领域的确存在一些低价引流、卖课的人会用低价先吸引消费者入坑,课程往往质量低劣。“先买

199元的(课程),给你几个试用的链接。过段时间,你还要买1980元的课程,和19800元的课程,是不断抬价的。199元课程的逻辑就是能骗一个算一个,一般愿意买课的也不会在这点钱上,所以就用这种方式骗钱。”赵精武说。

赵精武说,遭遇AI课程骗局的消费者可以试试联系客服要求退款,“现在有大量贩卖AI焦虑的课程,大家还是要及时联系客服要求退款,因为这些诈骗博主他们本身也知道这是一种诈骗行为,所以他们一般会积极退款,大家要积极保护自己的合法财产权益。”

在黑猫投诉平台,记者以“AI课程”为关键词搜索,平台关于AI课程的投诉有2000多条,其中用户举报诱导消费的占比很高。

拥抱新技术本是好事儿,但普通人在入局AI领域的时候,是否会“被AI骗”?北京某从事移动互联网商业智能服务的公司负责人张万子告诉记者,普通人如果仅用AI来娱乐,并不需要培训和上课。“人工智能对于我们来说更多是一个工具,不能代表一种思维模式,它不能帮你去想东西。对于普通人来说,这个东西一定要有应用场景存在,你用它干嘛了?我觉得如果普通人拿它纯娱乐,那玩游戏场景不比这强么?因为我现在看到很多AI课,如果纯是工作场景来说,一个普通员工、普通人拿它当工具用并不用做太多培训,也不用上什么课。”

张万子给记者拿AI生成海报举例,想要用好AI的门槛并不是工具本身,而是要对从事的行业有足够的了解,才能在AI传达信息时足够丰富和准确。“这张海报你在画的时候用什么质感画,用什么笔触画,里边有哪些元素,这个你是需要传达给AI的。提示词对于普通人来说是有门槛的,所以用AI去工

作这个场景下本质还是回到了对工作内容你了解。但开课,我理解可能只是一个让你了解AI应用案例是怎么来使用的,但是这个行业你了解才能带来AI的价值。工具没有门槛,AI是人类到现在发明的最简单的工具,就聊天就行,不需要代码,不需要话题,你就敲字儿,更加简单的就是语音。”

北京航空航天大学法学院副教授赵精武表示,每当一项新兴技术应用或技术概念被提出后,市场上总能掀起一波“技术卖课”浪潮,ChatGPT、Sora等无一例外。“前沿技术的‘前沿’二字实际上包含了尚处于探索创新阶段的内涵,任何技术从取得实质性创新突破到商业化的普及应用都会存在相应的时间周期。”

赵精武进一步表示,在这个时间周期内,大量当下技术相关的课程出现,加之平台卖课者或者主播等群体贩卖焦虑,普通人很容易“头脑一热”上当入局。用户需要谨慎选择学习平台和课程,注意课程的来源和内容等方面的问题。“防止被卖课割韭菜的具体方法有很多,这里举几个简单例子:一是判断授课机构的资质以及授课老师是否长期从事相关技术研究;二是事前在网上了解公开的技术知识介绍,先对相关技术有一个基本认知,判断课程内容是否真的具有学习价值;三是注意授课内容是否存在重复循环的营销类话术,良好的授课内容应当是直接面向技术原理、具体应用方式以及技术应用实例等内容,而不是纯粹进行科普性的知识介绍。对于普通人而言,需要警惕‘高学历’‘名牌高校讲师’‘最先抓紧技术创新的第一桶金’等营销噱头,在专业机构还在摸索创新的商业化应用之前,更需要警惕各种技术概念营销骗局。”赵精武说。(央广网)

高端人才助力 元宇宙创新性多元应用场景加速落地

董志的学术生涯始于对计算机科学与技术的深入研究。在国内知名高校的学习经历和国外的工作经验为他打下了坚实的理论和实践基础,而他对虚拟现实、增强现实和人机交互等领域的浓厚兴趣,则引领他走向了元宇宙这一前沿科技领域。在元宇宙的萌芽阶段,他就敏锐地意识到了这一技术的巨大潜力,并决心投身其中,探索未知。

加入博世元宇宙项目是他职业生涯的重要一步。博世作为一家全球领先的工业技术企业,一直在寻求将最先进的技术应用于工业领域的途径。董志在这里担任了元宇宙技术研发团队的负责人,带领团队开展了一系列

具有开创性的工作。他们从零开始构建了一个全新的虚拟工业世界,利用增强现实、虚拟现实、物联网、人工智能等技术,打造了一个元宇宙工厂软件平台,实现对工厂生产线的全面监控和管理。在他的带领下,元宇宙工厂软件平台不断迭代升级,不仅提高了工业设计的效率,还降低了生产成本,为博世带来了巨大的经济效益。

在博世取得的辉煌成就并没有让董志停下探索的脚步。他高瞻远瞩地认识到,元宇宙技术的潜力远远超出了工业范畴,其在多个领域都有着难以估量的应用前景。正是基于这样的洞察,他同时加入好瑞视元宇宙项目,并担任首席技术顾问这一要职。

他带领团队成功地将元宇宙技术与医疗领域相结合,开发出了一套基于元宇宙的远程医疗系统。这套系统通过高度逼真的三维模拟和实时交互技术,让医生可以在虚拟环境中模拟手术过程,为远程的实习医生或基层医生提供实时的手术指导。这一突破不仅打破了地域限制,让优质医疗资源得以共享,还大大提高了医疗服务的效率和可及性。

他还特别关注青少年视力问题。带领团队研发出了一套针对青少年的视力训练系统。此外,团队还利用AI技术为每个孩子量身定制训练方案,确保训练效果最大化。这一创新性的产品不仅提升了视力训练的趣味性和

有效性,还为青少年视力健康提供了新的解决方案。元宇宙技术在医疗健康领域的探索取得突破性进展。

董志一直保持着对新技术的浓厚兴趣,不断学习和掌握最新的科技动态。他深知,元宇宙是一个融合了多种技术的综合性领域,要想在这个领域取得成功,必须具备跨学科的知识 and 技能。因此,他在工作中不仅注重技术的深度和精度,还非常注重与不同领域的专家和团队进行合作和交流。他的团队成员来自不同的学科背景,他们在董志的带领下共同攻克了一个又一个技术难题,取得了丰硕的成果。

(张力)

