

从一米摊位到世界舞台,27年三次“灵活转身” “玩具女王”借 AI 把生意做到百余个国家



陈美君在拍短视频

黄玉环 摄

被誉为“世界超市”的义乌,是全球最大的小商品集散地,也是AI落地的重要场景。一批商户投身“AI+大数据”浪潮,寻找全球贸易增长点。

当多数人还在适应短视频时,坚守义乌27年的“玩具女王”已熟练面对镜头,用AI软件向全球客商展示最新玩具。

她就是义乌市力天玩具有限公司总经理陈美君。从1999年在篁园市场一米见方的摊位起步,到拥有2000平方米玩具展厅,商业版图扩展到100多个国家和地区,她的创业史是一部微缩的义乌外贸进化史。

她坚定:学AI做短视频绝不掉队

在2000平方米玩具展厅里,陈美君正忙着拍摄当天要发的短视频。

“做玩具20多年,我相信每个行业都有一座金山银山,就在你每天做的这点事情里。中国好玩具靠的从来不是运气,是相信每一座山都值得用心挖……”在这条一分钟视频里,她带着亲和力当带货主播,分享生意经并介绍商品。



蔡菊青保持每日骑行一两个小时的习惯(受访者供图)

76岁的蔡菊青身姿挺拔、精神矍铄,谈吐条理清晰,完全不见古稀之年的疲态。自70岁起,他独自骑行远征,闯北京、赴黑河、登泰山,仅凭一张纸质地图“走天下”。

蔡菊青的骑行情缘始于少年时期。10岁那年,他学会骑自行车。在

她拿出手机:“这几年获客方式在转变。以前坐店等客户,现在主动出击,打造个人IP。真人视频和AI视频发布后,几乎每天都有外国客商精准找到我们询盘。”

“去年8月请专业拍摄团队后,效果大不一样。”她展示后台数据,视频浏览量从几千跃升至几十万。“有南美客户刷视频后私信下单,也有中亚客商来联系,跟进后很多成了长期客户。”

“过去,我们只能通过计算器按数字与外商做生意,后来学外语,现在通过数字化手段,把视频翻译成多种语言,让产品销往100多个国家和地区。”陈美君说。

为“做地球人的生意”,她跳出“舒适圈”,用归零心态拓展边界。“当年我是第一批学英语的老板娘,现在学AI做短视频也绝不掉队。”

她曾经:一次又一次“灵活转身”

这种“灵活转身”对陈美君来说并非第一次。

1999年,20来岁的陈美君在篁园

市场租了一米见方的小摊位,卖塑料玩具。“那时基本做国内生意,白天守店,晚上骑三轮车把货送到旅馆,连像样的物流都没有,能接到国内商场的单子就算大生意了。”她回忆,创业初期做代卖,“没有价格优势,也接不到大生意。”

转折发生在2002年。义乌国际商贸城一区启用,她第一批搬进去并分到18平方米店面——是普通摊位的两倍大。

“我到现在都记得那天,新店样品还没摆好,就进来一位中东客户。”她回忆,第一次直面外商,紧张得手心冒汗,不会英语的她用计算器按出价格。没想到,客户指着样品说:“每一款都要一件。”

那是一张手写订单,也是她第一个外贸大单——两个集装箱,货值约40万元。对习惯几千元内销单的小老板,这无异于天文数字。“那晚我激动得睡不着,生怕客户反悔。”

“不到半年,市场里挤满外国客商,我的外贸生意才真正开始。”正是这第一桶金,让她嗅到外贸潜力。从此,她砍掉内销,全身心投入外贸。为找好货,她一年100多天在全国跑,后来在商贸城附近开了上千平方米的玩具展厅。如今,力天玩具外贸占比超95%,单品超3万件,合作工厂2000多家。

2024年底,陈美君的儿子余科,学成回国,想做跟父母辈不一样的婴童玩具,陈美君又专门到义乌全球数贸中心招商处给儿子“抢”铺子。她全力支持:“年轻人玩法不一样,想做品牌,想做系统化管理。我吃到了义乌国际商贸城的红利,全球数贸中心是义乌第六代市场,更适合年轻人发展。”

她相信:义乌老板娘是最好的名片

物理空间的跨越奠定成功基础,近年来的数字化探索则让她的商业思维全面升维。

早在义乌发布全球首个商品贸易领域大语言模型、推出Chinagoods AI智创服务平台时,陈美君便捕捉到技术变革信号,成为首批投身“AI+大数据”浪潮的先行者,在数字世界寻找全球贸易新增长点。

“实际体验下来,非常有用。”她笃定地说。借助Chinagoods AI平台,商户能迅速捕捉网络热点,将流量趋势转化为产品设计灵感,甚至推动开模生产。

为更精准触达客户,陈美君联合玩具、化妆品、五金等行业老板娘“抱团出海”。“现在采购商往往需要一站式配货,我们结伴出国拜访客户,资源共享,效率大大提高。”

在她看来,AI和大数据解决“引流”,“留客”则需更深层的服务升级。“现在不仅要‘引进来’,还要通过专业化服务、更灵活的账期支持,帮助客户做大做强。”她坚信,义乌老板娘本身就是不可替代的核心竞争力。“大家都说老板娘是义乌的‘土特产’,这虽是玩笑,却道出了我们敢闯敢拼、灵活应变的底色。”

从骑三轮车送货的摊主,到驾驭流量密码的网红老板娘,再到支持儿子品牌化转型的母亲,陈美君的身份不断更新,但刻在骨子里的“鸡毛换糖”的韧劲与敏锐,始终未变。

回顾27年创业路,陈美君说,义乌最大的变化是营商环境不断改善。“义乌和商城集团不仅给好政策,还实实在在帮我们找客户——比如带我们参加各种外贸展会。”

即使到了傍晚,陈美君也没有固定的下班时间。“客户说晚上8点来,我们就马上杀回来加班。”这种随时待命的状态,或许正是她从一米摊位走到世界舞台的秘诀。

陈颖 黄玉环(摘自《钱江晚报》)



76岁“骑士”蔡菊青勇敢逐梦

物资匮乏、自行车尚属稀罕物件的年代,乡间泥泞土路、崎岖村道,都成为他练习骑行的场地。然而,年轻时一场工伤使他落下手部残疾,不得不暂时搁置热爱。

2020年,70岁的蔡菊青偶然在电视中看到巍峨的万里长城,尘封半生的追梦之心再次被点燃。“年轻时就想骑行中国、登上长城,这个心愿我记了一辈子。”彼时,身边无人结伴远行,家人亲友也因他的年龄和身体状况再三劝阻,但蔡菊青态度坚定。

没有智能手机导航,没有专业户外装备,蔡菊青的初次“远征”朴素又果敢——一张纸质地图、两瓶矿泉水、两个大面包和几件换洗衣物,便是全

部行囊。2020年10月9日清晨,他从台州市路桥区峰江街道上蔡村出发,开启千里独行。

蔡菊青笑着回忆,印象最深的一段路程是从天台县前往绍兴。因为路况不熟,他拿着地图边确认路标边骑行,伴着晚霞才抵达绍兴市区。往后的十余天行程里,他每日清晨七八点启程,按照规划日均至多骑行六七个小时。10月26日,蔡菊青终于成功抵达北京,登上心心念念的八达岭长城,圆满兑现半生夙愿。

归来之后,蔡菊青并未停下脚步。他坚持每日在村内骑行一至两小时,寒暑不辍,大街小巷都留下过他的“骑迹”。2023年,他萌生了探访黑河

“好八连”的想法。此次出行,蔡菊青特意带上无线麦克风,既是为了沿途唱歌解闷,更想为戍边战士献唱军歌、致敬坚守。

历经28天、三千多公里风雨兼程,蔡菊青顺利抵达黑龙江省黑河市。他一路询问寻觅,最终找到部队驻地,向官兵讲述了自己古稀逐梦、独自骑行的经历。老人的赤诚与执着深深打动全体官兵,他也受到他们的热情接待。现场,他举起携带了一路的麦克风,深情唱响《小白杨》《说句心里话》,用饱含感情的嘹亮歌声致敬人民子弟兵。

今年4月,被“五岳之首”泰山的壮阔景致吸引,蔡菊青再度轻装出发。历经13个昼夜,他顺利抵达泰山脚下。陡峭的石阶对76岁、身有残疾的他而言是极大考验,但他凭借多年磨砺的韧劲,稳步攀登两个多小时,成功登上南天门。

徐雨阳(摘自《浙江老人报》)