

66 跨境电商的存在,为全
球的贸易者提供了一种更
便捷、高效的贸易方式。99

陈桂玲： 立足跨境贸易的 数字化新时代

随着数字技术的不断发展，跨境贸易模式也不断迎来变化,数字外贸正踏入新纪元。经过十多年的发展，以跨境电商为代表的数字化外贸新形态，为全球贸易注入了蓬勃的发展动力。在跨境电子商务全球化的浪潮中，全球的中小微企业以及专业卖家不仅成功融入了国际市场，更是充分领略了其带来的种种益处。

全球贸易下滑的背景下,2023 年跨境电商却在逆势增长。国新办发布的 2023 年全年进出口数据显示,我国跨境电商 2023 年出口 1.83 万亿元,增长 19.6%。然而,市场的竞争始终如影随形,据雨果跨境《2024 跨境电商行业趋势报告》,针对全平台 679 位跨境电商家的调研显示,2023 年有近六成卖家营收相比上一年下滑。跨境电商行业正迎来变革的临界点,挑战与机遇并存,要求卖家们不断调整策略,以适应日益复杂多变的市场环境。

跨境贸易营销专家陈桂玲认为，跨境电商的存在，为全球的贸易者提供了一种更便捷、高效的贸易方式,有助于充分发掘全球市场潜力。跨境电商平台打破了传统贸易的地域限制,使企业能够利用在线平台拓展新的市场,寻求更多商机。同时,跨境电商平台提供便捷的物流和支付系统,降低了贸易中的时间和成本和风险,促进了全球贸易的可靠性和可达性。

陈桂玲是资深从业者,亲历了行业变革,作为青岛百斯福国际贸易有限公司的总经理,她曾见证跨境电商发展初期粗放型“铺货式”的运营模式,“当时平台的运营都是通过跨境电商平台上通过大量、快速地上架各种产品。在当时,这一做法凭借“量”的优势,可以快速覆盖市场,在销量上的成果也颇为理想。因为当时平台上的产品相对较少,商家通过大量上架产品可以迅速吸引消费者关注,实现销量的积累。”

但是随着越来越多入局者，市场竞争的日益激烈，消费者需求向个性化和品质化转变。同时,不同的跨境电商平台为在市场竞争中取得优势，着力提升整体服务质量和消费者体验，逐步调整政策，鼓励商家进行精细化、专业化运营。跨境电商也逐步转向注重数据分析、市场调研,以及产品品质和品牌形象的塑造,以适应市场的变化和满足消费者的需求。“青岛百斯福正是在这一阶段牢牢把握住机会,对玻璃制品的品质提出更高的品质要求，对于客户的反馈进行实时记录，更充分,并且有意识地开展各类营销活动,分析目标市场的客群画像，了解市场趋势和空白点。”陈桂玲道出青岛百斯福国际贸易有限公司的转型之路。

在这一发展阶段，传统的粗放型铺货式运营模式已经濒临市场的淘汰边缘。面对这一挑战,跨境卖家们纷纷转向更为精细、本土化和品牌化的运营策略。他们开始积极探索线上与线下相结合的多元化渠道，实施分销策略,利用直播带货的新兴模式吸引消费者，并致力于打造独立站点以提升品牌影响力。这一转型过程中,不仅卖家们在积极调整,平台、物流、政策等相关方面也呈现出新的动态和变化,共同推动跨境电商向更为成熟、专业化和可持续发展的方向迈进。

陈桂玲指出，跨境电商是全球贸易数字化的重要实现形式，随着海外年轻一代采购商的兴起以及海外企业买家行为习惯的改变，通过在线平台进行数字化采购的趋势明显。根据阿里国际站数字外贸半年报的数据显示,2023 年上半年线上海外需求量同比增长 33%,90%的行业都实现了在线上的快速增长。这一数据清晰地揭示了在海外优质商家正积极拥抱数字化转型，迅速向线上领域进军。

随着先进技术不断发展，它正不断辐射各行各业，跨境电商的智能化升级也被提上日程。国际贸易全链条全环节数字化打通了 AI 技术的应用空间,这将推动数字新外贸进一步向智能化、自动化、智慧化方向升级。例如，在市场分析和预测方面,AI 可以分析海量的市场数据,帮助企业了解市场趋势、竞争对手和潜在机会，这将有助于企业做出更明智的商业决策。

陈桂玲直言，外贸行业必须主动拥抱变革,加大 AI 等数字技术应用创新力度,将数字技术赋能市场调研、营销策略制定、产品开发 and 定价、渠道选择和管理、销售和客户关系管理、数据分析和评估等环节,建立起完善而科学的数字化跨境贸易体系,在当今激烈的市场环境中,立于不败之地。

在与陈桂玲的交流中，我们清晰地看到了跨境贸易数字化的光明未来，并且期待数字化在未来持续发挥更大的作用。

(李含得)

姜克平：深耕研发 推动企业数字化转型

云计算、大数据、移动互联网、人工智能等新一代信息技术的发展，正加速推进全球产业分工深化和经济结构调整，重塑全球经济竞争格局,在新一轮科技革命的推动下,各个产业都经历了深刻的变革。

数据已经深入渗透到经济社会各个领域的全过程中,成为关键的生产要素。数字经济近年来得到了长足的发展，正成为驱动我国经济发展的重要力量,在重组全球要素资源、重塑全球经济结构和改变全球竞争格局方面发挥着关键的作用。而数据资源作为数字经济发展的主要驱动、提升信息社会智能水平和运行效率的关键要素，被视为决定未来竞争能力的战略资产。

在风起云涌的时代大背景之下人才辈出，北京亿智云科技有限公司项目总监姜克平便是其中的璀璨之星。他洞悉数字经济本质,为中国信息技术高质量发展、为国家数字经济发展方面贡献了一系列具有前瞻性的智能化技术成果，推动了大数据、人工智能等相关行业 and 领域的进步与发展。

从事信息技术工作 20 余年,姜克平在数据架构设计、数据采集、数据存储、数据治理、数

据分析、数据应用等领域具备丰富的专业知识,同时拥有项目管理、项目规划设计、项目需求调研、技术研发、项目实施交付等经验,成功开发了多个大数据领域相关产品,涵盖了数据存储、数据质量管理、数据模型调试与优化等方面,广泛应用于环保、能源、交通、电力等公共服务平台和公共资源交易等领域。他经历了我国数字经济不断发展壮大的过程，对数据在经济活动中所凸显的巨大价值以及行业发展趋势有着深刻洞察和独到见解。他表示,当今世界正经历百年未有之大变局，全球企业无不在进行数字化转型深入推进,加速向智能化、绿色化、融合化方向转型升级，数据作为关键生产要素的价值日益凸显。

姜克平指出，第一,数据具有广泛性、分散性、多样性、复杂性的特点,在数据资产发现与梳理、数据分类分级、权限管控、数据合规、数据分析、数据流转等方面均存在技术难点，如今对数据本身的资源探索仍未深入有待根本，数据能为经济活动供应的能量仍有待开发。第二,当前人工智能的快速发展离不开大数据的支撑，人工智能需要大量的数据来训练和优化模型,从而获取更加准确、高效的

石丽：用传统工艺讲述现代时尚故事 在服饰行业稳健前行

近年来，服饰行业正经受着前所未有的变革浪潮，这股变革的驱动力源自消费者需求的多元化与个性化趋势的日益增强。在信息爆炸、审美多样化的当下，消费者不再满足于千篇一律的时尚单品，而是愈发追求能够彰显个人魅力、诠释独特风格的服饰。这一趋势不仅重塑了服饰行业的格局，更为企业谱写出充满挑战与机遇的新篇章。

面对这股变革的洪流，众多服饰企业纷纷踏上了探索与创新的征途，力求在保持品牌个性的同时,精准捕捉市场的脉动。然而,这条道路并非一帆风顺，它要求企业不仅需要敏锐的市场洞察力，更需拥有强大的创新实力和深远的战略眼光。

在这样的时代背景下，石丽作为贵阳发现商贸有限公司的掌舵人兼设计总监，凭借

其深厚的行业底蕴与卓越的前瞻眼光，正引领这家集服装设计、生产、销售于一体的现代化企业,在激烈的市场竞争中稳健前行。

石丽巧妙地地将东方传统工艺的精髓与西方浪漫主义的色彩交织融合，精心打造出一系列既蕴含深厚文化底蕴又不失现代时尚气息的服饰佳作。这些作品在展现品牌独特韵味与个性魅力的同时,设计上更是匠心独运。每一个细节都经过精心打磨，深刻地传达了品牌所蕴含的价值观与美学理念，让人们在欣赏中感受到品牌的独特魅力与深远内涵。

尤为值得赞扬的是，在材料甄选与生产工艺的每一个环节，石丽都秉持着精益求精的匠心精神。她深刻认识到,上乘的材料与精湛的工艺是构筑产品卓越品质与舒适体验的坚实基石。这种对品质持之以恒的追求与坚

翁晓竹：预测消费者行为 用数据洞察未来

在数据洪流中航行，精准洞察消费者行为成为企业航行的指引明灯。近日，伊士曼(中国)投资管理有限公司大中国销售经理翁晓竹,凭借其深厚的学术背景与实战经验,成功研发出“基于大数据分析的消费者行为预测模型”,这一创新不仅彰显了他个人的卓越才华,也进一步巩固了伊士曼在市场营销领域的领先地位。

翁晓竹，这位毕业于上海交通大学工商管理硕士专业的市场营销专家，多年来深耕于市场营销领域,始终站在技术前沿,不断探索数据驱动的新可能。在伊士曼这一国际化平台上,他将理论与实践相结合,针对市场变

化迅速、消费者行为日益复杂的现状,研发出了这一具有前瞻性的预测模型。

“基于大数据分析的消费者行为预测模型”正是他多年研究与实践的结晶。该模型通过深度整合多源数据，运用先进的机器学习算法，实现了对消费者行为的全面、动态分析,为企业提供了前所未有的市场洞察能力。智慧营销，作为传统营销与现代科技深度融合的产物,其核心在于利用大数据、人工智能等先进技术，实现对消费者行为的精准洞察与个性化服务。翁晓竹的这一创新成果，正是这一理念下的杰出实践。他通过整合多源数据资源,运用先进的机器学习算法,构建

谭琿：生物医药领域的探索与发展之路

生物医药产业作为全球创新竞争的重要领域，要促进其高质量发展,需要抓住机遇,实现多方合作,关注和解决行业中的痛点、难点问题,培育优质的创新生态系统。近年来，生物医药领域涌现了不少兼具出色技术研发能力和创新精神的生物医学专家,普递瑞(上海)医药有限公司总经理谭琿正是其中一位杰出的代表人物。

谭琿已在生物医药行业深耕多年，先后在北京某知名基因科技有限公司、北京荷塘生华医疗科技有限公司担任运营副总经理、BD 副总裁等高管职位。凭借在业内多年的丰富经验和卓越的领导能力，他创办了普递瑞(上海)医药有限公司,担任总经理。普递瑞(上海)医药有限公司致力于神经系统重大疾病机理研究和创新药物开发，主要针对帕金

森病、亨廷顿舞蹈症、肌萎缩性脊髓侧索硬化症等疾病进行药物研究，旨在为患者提供更多治疗选择。任职以来,谭琿负责“生物医药研发流程优化与创新项目”“退行性神经疾病靶向治疗药物研发与优化项目”“多肽降解技术创新与优化项目”等众多重大项目的开发建设,为公司的发展作出了重大贡献,公司在行业内的地位和影响力不断提升。

除了在工作中取得辉煌的成就，谭琿还积极投身于生物医药领域的技术研发工作中。经历了无数个日日夜夜的刻苦钻研和反复试验，他取得了一系列先进的技术成果，“基于 CRISPR-Cas9 技术的神经退行性疾病基因修复系统 V1.0”“基于多肽导向技术的阿尔茨海默病药物开发平台”“基于干细胞技术的帕金森病定向治疗系统 V1.0”“基于多肽靶

马学丽：掀起全球木制家具市场新风尚

消费者购买行为的快速变化以及大型制造商的存在是推动木制家具市场增长的主要因素之一。此外,市场很大程度上受到户外家具需求增加的推动，这也就证明了在木制家具领域营销的重要性。而新住宅建设支出的快速增长和技术进步是推动木制家具市场增长的主要因素之一。

在全球木制家具营销市场这片波澜壮阔的舞台上，马学丽以其独到的营销才华和前瞻性市场视野，成为引领行业变革的璀璨明星。作为临沂欧派木业有限公司的业务总监,她不仅是一位深谙木材制造之道的专家，更是一位精准把握市场脉搏、巧妙布局营销策略的策路家。

在当前全球木制家具营销市场复杂多变、竞争加剧的背景下,她展现了对市场趋势的精准把握能力，深入研究美国南部木材市

场的崛起,发现该地区因经济发展迅速,基础设施建设需求旺盛，对高质量木材的需求激增。于是,她迅速调整临沂欧派木业有限公司的市场定位,聚焦高品质、环保型木材产品,并有针对性地设计了一系列符合美国南部市场需求的营销策略。通过精准的市场定位和及时的策略调整,公司成功抢占了市场先机,实现了业务量的快速增长。

在数字化转型的浪潮中，马学丽敏锐地意识到线上线下融合的重要性，巧妙地将传统营销智慧与现代科技手段相结合。她深知,在数字化时代,营销不再仅仅是产品的推广，更是品牌价值的传递和消费者体验的塑造。因此,她积极推动公司向智能化、数字化转型,通过运用大数据、人工智能等先进技术,实现了木材库存的精准管理、销售预测的科学化以及营销活动的自动化与个性化。她充

分利用互联网和社交媒体的强大力量，通过搜索引擎优化、内容营销、社交媒体互动等多种方式,构建了全方位、多渠道的营销网络,公司品牌得以在全球范围内广泛传播，吸引了大量潜在客户。在家居体验上，她注重线下体验店的布局和服务质量的提升，为消费者提供沉浸式的购物体验。这种线上线下相互促进的营销策略,极大地拓展了公司的市场边界,提升了品牌知名度和市场占有率。这些创新举措不仅大幅提升了公司的运营效率和市场响应速度,还为消费者带来了更加流畅、高效的购物体验，进一步巩固了公司在全球木制家具营销市场中的领先地位。这种线上线下相结合的营销策略，不仅极大地拓宽了公司的市场覆盖面，还增强了品牌与消费者之间的互动与粘性，为公司赢得了更多忠实客户和良好

预测结果,以更好地实现分析、预测、推荐等功能，大数据是人工智能的重要基础和关键要素之一。第三,未来随着人工智能技术的深入发展和应用,大数据的价值将不断提升,大数据应用的场景也将从传统的数据分析领域拓展到智能制造、智慧城市等多个领域。第四，未来大数据和人工智能之间的互相促进关系将进一步加强，大数据的发展将为人工智能提供更多、更加丰富的训练数据,而人工智能的发展也将进一步促进大数据的深度挖掘和应用。

“基于智能算法的数据质量自动监控与修复系统 V1.0”是姜克平的集大成之作,最能充分展示姜克平在人工智能与大数据相互促进的独创性思维和技术实力。这一系统能够基于 AI 的数据库异常发现能力,基于数据库历史表现情况,对关键指标进行 7 * 24 小时巡检,在异常萌芽状态就发现风险,更早期将异常暴露,在问题恶化前进行定位和止损。它的独特与创新之处在于它的自动化修复能力,可以自动执行数据清洗、数据补全、数据标准化等一系列的数据修复操作，恢复数据的准确性和一致性，规避了很大一部分人为

守，不但为企业赢得了市场的广泛赞誉与高度认可，还使每一位消费者在品味美的同时，深刻感受到品牌所蕴含的匠心独运与真挚情感。

然而,石丽的杰出贡献远不止于此。她凭借多年积累的丰富工作经验，以及对时尚趋势的敏锐洞察力,成功研发了“基于时尚风格演变的潮流预测平台”。这一创新成果不仅为公司产品设计奠定了坚实的科学基础，更在行业内树立了数字化转型的典范。该平台借助大数据分析的力量，能够精确捕捉并预测未来的时尚潮流，助力公司敏捷应对市场变化,推出契合消费者需求的新品。此外,智能供应链系统的引入，也显著提高了公司的运营效率和市场竞争力。

贵阳发现商贸有限公司凭借此平台,圆

错误的风险，显著提高了数据管理的可靠性和可持续性。基于“AI+质量”的技术模式,该系统打通了业务数据异常监测、业务数据关联分析、企业数据质量预测预警等功能实现道路上的壁垒,在金融、通信、政务、医疗等众多领域加速落地，能够帮助企业提升质检效率、降低质量成本,助力企业达成质量提升优化的良好效果。如今,它正在成为众多企业数字化转型的基础设施,在助力多行业实现更高质量的数据管理过程中，创造了巨大经济价值和社会效益，作为数据治理新范式在引领和重塑着企业数据管理发展格局，推动产业链的整体高质量发展。

立足当下,放眼未来,姜克平表示,经过大数据、人工智能、大模型等生产工具整合提升的企业数据将成为新质生产力，潜在价值不可估量！他相信,未来企业数据的应用将变得更加广泛和深入，数据驱动的决策和创新将成为企业发展的核心竞争力。他将继续培育科技创新与数据应用的融合场景，为各行各业的生产格局带来全新价值与赋能，进一步推动企业的数字化转型和智能化升级,实现高效、智能和可持续发展。(刘天)

满达成了从设计、生产至销售的全方位优化。公司推出的新品屡次成为市场瞩目的焦点,连锁店数量亦呈现稳健增长之势，市场影响力日益显著。这一系列辉煌成就的取得,在为公司带来丰厚的经济效益的同时，更为整个服饰行业注入了新的活力与机遇。

展望未来,石丽坚定地表示:将继续坚守初心,矢志不渝地追求创新,持续推动公司向更高层次迈进。她深信,在全体员工的齐心协力下，贵阳发现商贸有限公司定能在未来的时尚舞台上绽放更加耀眼的光芒，为贵州乃至全国的服饰行业树立新的标杆。同时,她也热切期待与更多志同道合的伙伴携手并肩,共同推动中国时尚产业迈向更加繁荣的明天。(何月华)

化的方向发展。此外,该模型的成功研发还激发了更多关于大数据、人工智能等前沿技术在商业领域应用的探讨。翁晓竹的工作不仅是对他个人职业生涯的一次重要突破，更是对整个行业未来发展的一次有力推动。

翁晓竹以其卓越的才华和不懈的努力，为市场营销领域带来了新的思考方向和创新动力。他的“基于大数据分析的消费者行为预测模型”不仅是一项技术上的突破,更是对行业未来发展的一次深刻洞察。我们有理由相信,在未来的日子里,翁晓竹将继续在数据驱动的道路上探索前行，为我们带来更多惊喜和启迪。(李沁)

药物开发项目的内容，随后提出了将多肽肽引导蛋白敲降技术创新性应用于内源性致病蛋白降解药物开发的主张，最后介绍了公司 AAV 病毒递送研发管线情况。”

作为新时代的生物医药技术研发专家，谭琿一直在行业中辛勤地耕耘，以精益求精的工作态度、不断创新的精神，致力于推动生物医药行业的高质量发展。“生物医药技术研发是我所热爱并愿意为之持续奋斗的事业，接下来我将继续加快科研的步伐，争取研发出更多先进的技术成果，助力行业的发展。”谭琿坚定地表示。

未来，让我们共同见证谭琿在生物医药行业书写出更多灿烂的篇章！

(董俊杰)

口碑。

除此之外，马学丽还积极参与行业内的交流与合作活动。她经常出席国际木材展会、行业论坛和研讨会，在这些场合与同行分享公司的成功经验和创新成果。她倡导建立开放合作、互利共赢的行业生态体系,通过共享资源、交流经验等方式推动整个行业的共同发展。她的这些努力不仅提升了公司在行业内的地位和影响力，也为全球木材营销市场的健康发展做出了积极贡献。

在全球木制家具市场风云变幻的今天，马学丽始终保持超级营销专家的敏锐洞察力。她积极参与行业标准的制定和国际交流合作,不断分享公司的成功经验和创新成果,为推动木制家具营销市场的健康发展贡献自己的智慧。(虞顺)