

“帕特娜丝”从 B2B 跨界 B2C,在跨境电商领域摸索出一套工厂型卖家“爆款打法”

“老外贸”转型,何以“爆单”海外

□青岛日报/观海新闻记者 刘兰星



城市产业迭代的进程中,总有一些“转向”值得被记录。它们驶出熟悉的航道,在陌生海域重新探索,通过一次次校正航向,历尽千辛万苦,终抵新大陆。

鑫帕特娜丝(青岛)家居饰品有限公司(简称“帕特娜丝”)便是这样一家企业。2006年,创始人李勇用发传真的形式开发美国客户,拿到第一笔窗帘的外贸订单;2020年,从头再来,试水跨境电商;2025年,公司亚马逊销售额近6000万美元,三年增长15倍,一款纱帘成为亚马逊 Window Curtain Panels(单片窗帘)类目的头部产品。

从传统外贸到跨境电商,从美国货架到全球品牌,这家企业完成了从B端转向C端的一次“破茧”。

逼出来的决策

2001年,李勇一头扎进家纺行业,从最基础的原料开发做起。五年后,他下海创业。那个年代,“出海”这个词还没流行,主流的通信工具是传真。李勇每天打印几十封开发信,通过传真发给美国客户。“因为有时差,经常晚上不睡觉,等客户回复。”李勇回忆,一个多月后,他们接到了第一笔订单——大约两千片窗帘,数量不多,但工艺复杂,是那个年代典型的高单价产品。

此后,公司业务一路高歌猛进。2012年,业务扩张达到临界点,美国大型连锁商超的合作机会出现,但商超有严苛的验厂要求。李勇决定建工厂,按验厂标准从头建,迈出从“贸易公司”向“工贸一体”转型的一步。

后来七年,海外大型商超是稳定客户,业务飞速增长。“帕特娜丝”由英文Partners(合作伙伴)音译而来,李勇用这个名字来表达与原料供应商、海外客户的友好而稳定的合作关系。

转折发生在2020年。全球供应链因疫情面临重重考验,打断了企业原本平稳上升的曲线。传统B2B大单突然“踩刹车”,全球电商渗透率却大幅提升。“3月,我们召集了一场紧急会议,只开了一个小时,但宣布了一个重大决定——开辟‘亚马逊’赛道。”李勇当时

经营者说

“帕特娜丝”品牌创始人李勇:
“快”生意有“慢”哲学

做跨境电商,大多数时间都在求“快”。快速选品、快速备货、快速测款、快速投广告、快速回款。但“帕特娜丝”业绩求“快”的同时,也坚持着一种“慢”。

我们专门为亚马逊业务配了8个QC(质检人员),不参与生产,只做一件事:每次发货,不问店铺、不问仓库,一箱一箱开箱验货,每周验几千箱,确保品质过关。

这种“慢”的背后,是企业自创立至今始终坚守的价值判断。一方面,好产品靠做实品控,才能取得消费者信任;另一方面,无论各个国家还是平台,严格监管都是大趋势,重视合规才能立得住品牌。

这条路从短期看是“慢”,增加成本、压缩利润、放缓增长速度。但从长期看,它将是卖家最稳固的“护城河”。



■鑫帕特娜丝(青岛)家居饰品有限公司车间内,工人正在对下线的产品进行质检。

的想法简单且直接,“这是被逼出来的决策,不知道路能不能走得通,但起步一定要选最大、最好的渠道,这样才能借鉴更多成熟经验。”

从外贸业务、产品开发、设计、美工到储运,他挑了每个部门最能干的人。6个人脱产3个月,在青岛当地一家孵化基地边学开店、边选品、边备货。3个月,“帕特娜丝”品牌开出了第一家亚马逊店铺。

换了一种生意

2020年10月1日,“帕特娜丝”接到第一单——竞争最激烈的遮光窗帘。但选品、发货、运营三个环节,全部踩坑。

选品环节,他们选了质量最好的遮光窗

帘,成本高、定价高。发货环节,对跨境物流体系不熟,只能走最熟悉的传统货代,海运两个月才到。运营环节更是保守——根本没进行广告投入。“当时想,酒香不怕巷子深。广告费省下来,让利给消费者就好了。实际上,做C端业务,首先要让消费者能看到你。”

跨境电商产品,需要先把一批货运到海外仓,运费、关税、仓库保管费,甚至卖不掉需要清货的费用都要算入成本。“成本100元的货物,各种费用加起来要花掉400元。这批窗帘没卖出多少,大批货在仓库积压许久后被迫清仓,一次就赔了400多万元。”李勇坦言,“这是真正的交学费。”

传统外贸B2B链路短、人效高。工厂只需要研发产品、生产订单、完成发货,销售端面对的是少数几个采购商的明确要求。

跨境电商B2C链路长、风险高。研发、生产、备货、海运、入仓、上架、广告、销售、退货、售后、回款,环节增加且环环相扣,每一步都要自己操心。更重要的是,企业需要直面千变万化的消费需求,每一位消费者都是产品评审官,每一笔订单、每一条评论都可能影响产品的去留。

此外,以窗帘产品为例,从备货到回款,最快也要4个月。4个月的资金占用,对任何一家转型的工厂来说,都是一道压力测试题。

“我们在B端可以做到游刃有余,但转入C端,产品没变,却不会卖了。转型的痛苦在于,你以为只是换了一条赛道,实际上是换了一种生意。”李勇说。

把品牌立起来

认知一变,思路重塑。2022年,“帕特娜丝”做了一次关键抉择,把跨境电商从“兼顾业务”升级为“公司重点战略”。运营资源、生产资源、备货资金全部向跨境电商倾斜。

三年内,“帕特娜丝”亚马逊店铺的销售额飙升至近6000万美元,增长15倍,并摸索出一套工厂型卖家的“爆款打法”。

以2024年一款爆款纱帘为例。上市前,团队做了完整的市场对标:哪些颜色卖得最好?哪些尺寸断货最快?哪些痛点在评论区反复出现?利用亚马逊的商机探测器、品牌分析等工具定位“未被满足的需求点”。

确认产品方向后,以三层备货逻辑建立供应链“护城河”——不只备成品,还备面料和原材料,这也是工厂型卖家独有的优势。三层备货的好处是,爆款打出后需要快速翻单,这时不会断货,能保证发货时间。

此外,产品上架的同时,站内广告同步开启,精准投放做大量流量,让好产品能被市场看见。

最终结果是,这款产品开售不到半个月就拿到秒杀机会,一个月进入相关类目前100名。“也不是每种产品按照这个思路都能做成功。”但李勇很笃定,能做成爆款,需要产品、供应链、运营技巧等能力共融。

跨境电商做得越久,他越发清晰地认识到:把货卖出去,和把品牌立起来,是两件事。

“货”可以靠“产品+广告+渠道”卖出去,这是传统外贸的逻辑。但“品牌”不行。品牌需要在与消费者的每一次互动时,在他们脑海里留下印记。所以,品牌旗舰店、A+内容、品牌广告、品牌定向促销……做跨境电商,所有跟品牌声量挂钩的工具全部都要用起来。

2025年,“帕特娜丝”乘胜追击,把店铺开到了欧洲站和日本站。眼下,又开始筹备澳洲站开店。李勇说,目前企业跨境电商业务已经占到总业务量的七成左右,“希望有一天,‘帕特娜丝’能成为全球消费者买窗帘的首选品牌。”

集聚百余家企业,以全链条服务助推康复大学等高校前沿成果在此转化落地

康复产业孵化器:赋能产业新军“批量崛起”

□青岛日报/观海新闻记者 耿婷婷 实习生 韩 玥

校地牵手——
前沿成果“走出”实验室

无论是脑机接口等临床应用,还是具身智能等产业赛道,都离不开前沿成果的产出和源头创新的赋能。在青岛,康复大学这张“创新王牌”就是相关成果产出的“宝库”。

为了深入挖掘康复大学的前沿成果,康复产业孵化器借助海洋科技大市场这个平台,发挥驻校技术经理人这个群体的关键作用,在康复大学开展驻校活动,征集转化需求、服务科技成果,并举办医学科技成果转化主题交流等活动。这些举措搭建起校企对接桥梁,使产学研合作精准匹配、快速落地。

在“靠前发掘”的推动下,不久前,青岛康顿健康产业有限公司(简称青岛康顿)与康复大学周祺惠研究员团队达成了合作。作为本土健身装备制造企业,青岛康顿的产品远销全球40多个国家和地区,正抢抓银发经济发展机遇布局康复训练器材赛道,培育“第二增长曲线”。企业虽具备成熟生产制造能力、完备供应链体系与市场渠道基础,但在向康复器械领域转型过程中却面临原型样机打磨不足、临床测试数据缺乏、科学化标准化产品迭代方案缺少等现实难题。

驻校技术经理人、康湾银龄实验室科技(青岛)有限公司联合创始人刘在涛深挖、梳理青岛康顿转型发展的技术诉求,精准为其对接了康复大学周祺惠研究员团队科研成果。多轮对接磋商下来,“康复训练系统方法与器材应用关键技术优化与临床验证研究项目”实现落地。合作中,周祺惠团队开展系统研究及临床测评,补齐产品在安全性、科学性、适老化等方面短板,全方位支撑青岛康顿向康复训练器材研产销一体化企业转型,推动本地康养领域产学研深度融合与科技成果高效产业化。

如果要凝练这种协同创新机制,可以总结为“企业提出需求、高校技术支撑、平台全程赋能”。这个平台,不仅强调海洋科技大市场作为专业化成果转化平台的作用,强调康复产业孵

化器作为孵化载体的支撑作用,也强调概念验证平台在科技成果转化“最初一公里”的价值。

为了让前沿成果顺畅地“接入”产线,康复产业孵化器的项目可以在青岛市健康器械概念验证平台先行“试水”。这个平台面向康复大学健康器械、智能康复设备、康复辅具、康复材料等领域的成果,打造了康湾银龄适老化场景实验室与工业设计、成果验证、爆品打造、场景验证、企业成长五大功能中心,让前沿成果在正式落地前能获得可行性验证、工程样机开发、商业研发、爆品打造等一站式概念验证服务。目前,该平台已服务成果20余项。

发挥驻校(院)技术经理人作用,挖掘高校院所源头成果,提炼企业发展需求,打通“技术研发—概念验证—成果转化—产业落地”创新链条。依托这套协作网络,康复产业孵化器还陆续推动周祺惠团队与青岛温极医疗科技有限公司、霍明团队与领动医疗器械(青岛)有限公司合作。

在打造“中国康湾”的进程中,以康复大学为代表的高校科研成果,正沿着这样全链条的服务线“奔向”生产线。

全链孵化——
一批科创企业成长为“参天树”

对于一家专业化的孵化器而言,让高校的成果在企业中落地是服务的“起点”而非“终点”。落地之初的成果,就像一粒埋入产业沃土中的“种子”,需要阳光雨露的细心呵护才能萌芽并长成参天大树。

此前,青岛工研院打造了“超前孵化体系—产品工程化体系—全链条孵化体系—企业赋能体系”成果转化模式。在这个基础上,康复产业孵化器进一步聚焦康复产业发展,集聚创新资源,又“配套”了“政产学研医服用”的孵化服务。

在初创企业发展最关注的早期投资方面,康复产业孵化器联合青岛银行发布“康复贷”特色信贷产品,最高可给予企业500万元支持;此外,还联合专业机构发起了规模3亿元的康

业基金、引进“德丰杰中国”成立了规模3亿元的德丰杰龙脉康业产业基金。这些资金为康复领域企业的发展浇灌了“源头活水”。

现在,康复产业孵化器自有及合作基金规模已超50亿元,累计帮助企业获得投融资超1.7亿元。该载体还在筹建首期不低于1亿元的成果转化基金,以“投早、投小、投长期、投硬科技”为指引,进一步为康复产业的企业发展赋能。

除了“硬核”资金支持,还有“软性”贴心服务。近年来,康复产业孵化器打造了“康创100”服务品牌,设立交流区、资源汇聚地和创业者社群,多次举办CEO下午茶、产业沙龙、项目路演等活动,服务创业者7000余人次。在载体的全方位服务下,在孵企业累计获得国家、省、市级赛事奖项40余项。

企业的发展是服务成效最好的体现。不少扎根园区的科创企业,早已在长期培育下实现技术突围——

比如,在康复产业孵化器服务下,领动医疗器械(青岛)有限公司在物理诊疗、再生恢复等关键领域实现突破,研发并量产高能量激光、聚焦冲击波、便携式超低温冷疗舱等核心设备,多次服务国家专业运动队,填补了国内相关领域产业化空白。

再如,青岛康新瑞材生物科技有限公司在生物压电材料、组织修复材料等关键领域取得突破,成功开发出系列创新型生物压电材料。该技术利用生物电信号,可有效缓解痛症化疗引起的呕吐与疼痛,并促进组织修复与康复,填补了国内相关领域的技术空白。现在,企业与康复大学、青岛大学附属医院、青岛市中心医院等医疗机构建立临床合作关系,不断推动创新产品从实验室走向临床。

如今,这样的企业在康复产业孵化器中有百余家。其中高校院所转化项目20余个,外埠引进高成长性项目20余个,高企、专精特新企业、“隐形独角兽”等超10家。

锚定“中国康湾”建设蓝图,康复产业孵化器打造了覆盖生物医药、高端健康器械、智慧康养的康复产业集群,用更贴心的服务、更有力的支持,让更多前沿成果在“中国康湾”中扎根、生长。

中国民主建国会青岛市

第十四次代表大会召开

选举产生民建青岛市第十四届委员会

□青岛日报/观海新闻记者 蔺君妍

本报8月19日讯 19日,中国民主建国会青岛市第十四次代表大会在黄海饭店召开。民建山东省委会副主委毕秀玲代表民建山东省委会到会祝贺并讲话,中共青岛市委常委、统战部部长马立新出席会议并致贺词,市政协副主席、市工商联主席崔作代表各民主党派市委和市工商联致贺词。市人大常委会副主任李红兵、副市长高健出席大会。

会议听取并审议通过民建青岛市第十三届委员会工作报告和大会决议,选举产生民建青岛市第十四届委员会。

五年来,民建青岛市委在民建山东省委会和中共青岛市委的领导下,坚持以主题教育为牵引,持续强化政治引领,不断夯实共同思想政治基础;充分发挥密切联系经济界的特色优势,聚焦“十五五”规划编制、“10+1”创新型产业体系建设、现代海洋中心城市建设等重点工作精准建言、务实献策;持续擦亮“思源”品牌,在巩固脱贫成果、推进乡村振兴、服务保障民生等方面主动担当、积极作为;深入推进全面从严治会,不断加强自身建设,提升履职整体效能,为助力全市经济社会高质量发展作出了积极贡献。

会议号召,民建全市各级组织和广大会员要更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的中共中央周围,高举中国特色社会主义伟大旗帜,秉持爱国、革命的优良传统,紧扣促进“两个健康”、优化营商环境等中心工作,聚焦科创大走廊、“中国康湾”建设等重点任务,履职尽责、实干担当,为推进中国式现代化青岛实践作出新的更大贡献。

全市“府检联动”联席会议召开

立足全市发展大局 提高府检联动工作质效

□青岛日报/观海新闻记者 戴 谦

本报8月19日讯 19日上午,全市“府检联动”联席会议召开。市委常委、副市长韩耀东,副市长、市公安局局长于瑞波,市检察院检察长段连才出席会议。

会议指出,各部门各单位要立足全市发展大局,抓实2026年度府检联动重点联动事项,提高府检联动工作质效。要持续优化营商环境,规范涉企行政执法,筑牢知识产权法治屏障。要加强食品药品安全保障,强化生态环境协同治理,加强特殊群体权益保护。要促进多元矛盾纠纷化解,强化重点领域风险防控,不断提升社会治理效能。要协同推进法治政府建设,自觉接受检察法律监督,提升依法行政水平。要完善协作机制,强化责任落实,注重拓展提升,打造具有青岛特色的联动品牌。

青岛1名学子获评2026年 全国“新时代好少年”

□青岛日报/观海新闻记者 余 博

本报8月19日讯 19日,2026年全国“新时代好少年”先进事迹发布仪式举办,向社会推出50名(组)优秀少年儿童先进典型事迹。我市崂山区实验学校学生刘家辰入选。

14岁的刘家辰致力于做中华优秀传统文化的“翻译者”和“传播者”,近年来,她依托研学、夏令营等契机,以线上互动为纽带,向120余位海外友人传授中文,讲述非遗故事,线下作为“红领巾讲解员”多次参加青岛党史纪念馆志愿讲解活动,讲述家乡红色故事。同时,她将传统文化哲思融入科技创造,获得5项国家专利,并斩获第二十届宋庆龄少年儿童发明奖创意作品奖。

近年来,青岛市持续加强和改进未成年人思想道德建设,打造“陪伴成长·少年说”品牌,引导广大未成年人见贤思齐,目前累计培育全国“新时代好少年”2名、省级“新时代好少年”24名、市级“新时代好少年”150名。

全市内部审计职业技能竞赛举办

□青岛日报/观海新闻记者 任晓晴

本报8月19日讯 19日上午,全市第二届内部审计职业技能竞赛开赛,来自市、区(市)两级机关企事业单位、学校、企业的300余名内审人员参加比拼。

本次竞赛紧扣当前审计重点工作,考题设置突出实战导向,涵盖审计法律法规、内部控制管理、大数据审计应用、审计风险防范等核心内容,综合检验内审人员政策理解、案例研判、数据分析、问题核查等综合能力。相比首届赛事,本届竞赛更加注重数字化审计、研究型审计实务考察,贴合基层内审工作痛点难点,引导内审人员打破传统审计思维,主动运用信息化手段提升监督效能。

下一步,市审计局将持续巩固竞赛成果,常态化开展内审业务培训、案例研讨、经验交流活动,引导广大内审人员深耕主责主业,不断提升专业能力,充分发挥内部审计“治已病、防未病”作用,护航全市经济社会高质量发展。

中国康湾 宜居青岛



在日前举办的全省科技助残工作会议上,山东省科技助残产业联盟成立。作为成员单位,青岛鹏锋诚医疗科技有限公司(简称鹏锋诚医疗)引起广泛关注。

鹏锋诚医疗目前面向老年人轻度认知障碍筛查、儿童孤独症筛查评估等临床需求开发了系列设备和系统。但这家年轻的企业,成立之初曾因资金紧张陷入研发受阻、成果停滞、市场难拓的困境。幸而,康复产业孵化器给予其100万元“康复贷”信贷额度,用精准的金融赋能,解了企业的燃眉之急。在康复产业孵化器,像鹏锋诚医疗这样的硬科技企业有百余家。

当前,青岛正加速打造“中国康湾”。康复产业孵化器作为由青岛市工业技术研究院建设运营的核心孵化平台,开园四年多来立足康复制造、智慧医疗、康复服务三大方向,构建起了“概念验证+企业孵化+早期投资”三位一体的服务体系,打通了科技成果从实验室到产业化的全生命周期链路,促进以康复大学为代表的高校将前沿科技成果在此转化落地,成为支撑“中国康湾”建设的创新引擎。

以“小园区”撬动“大康湾”,康复产业孵化器正持续集聚优质产业资源,构建覆盖生物医药、高端健康器械和智慧康养的康复产业集群,为青岛“中国康湾”建设注入源源不断的动力。