

苏静：青岛跨境电商探路人

偶然迈入跨境电商大门 带领一批青岛外贸企业成功转型



苏静

今年7月28日,2022中国(青岛)跨境电商博览会暨华北跨境贸易选品对接会(以下简称“青跨会”)在青岛国际会展中心开幕。在青岛国际会展中心人来人往的展馆中,有一个身影一直在各展位来回忙碌,她就是青岛市跨境电子商务协会常务副会长、乐盈电商学院创始人苏静。作为本届青跨会的主办方代表,出生于1985年的苏静更是青岛跨境电商产业发展的重要“操盘手”之一。作为青岛最早接触跨境电商的一批人,苏静见证了青岛跨境电商产业的崛起,也看到了大批渴望向跨境电商转型企业的痛点,她满足于成为这个行业的参与者,她更想成为一名推动者,为家乡青岛的跨境电商产业发展贡献自己力量。

半途出家,迈入跨境电商大门

对于苏静来说,进入跨境电商行业是一个偶然。2007年,从青岛理工大学商务英语专业毕业的苏静进入了青岛市商务局工作,也正是在商务局工作期间,苏静第一次接触到了跨境电商,那时的她就敏锐地意识到,伴随着传统外贸业的逐渐式微,跨境电商的未来大有可为。

尽管看到了跨境电商巨大的发展潜力,但彼时的跨境电商产业发展尚未形成气候,苏静便自学了大量跨境电商相关知识。机会总是为有准备的人而来,2015年,青岛跨境电商协会正式成立,苏静成为首任秘书长。这时的她深深地意识到,自己的机会来了!

面对跨境电商这样一个新生事物,并没有现成的经验可以照搬,怎样调动起会员的积极性成为苏静面临的难题。苏静笑称,自己从小就是爱折腾的孩子,在上学的时候就喜欢举办各种各样的活动。进入跨境电商协会后,苏静开始在会员中举办各种各样针对跨境电商的培训以及需求对接活动,从活动的策划到执行,她几乎全程参与。连苏静自己也曾想过,多年后的自己竟然“玩了一票大的”,邀请500余家参展商举办了跨境电商博览会。

入了跨境电商门的苏静全身心地投入到自己热爱的事业中,在与会员们的交流中发现,人才成为制约青岛跨境电商发展的一大因素,她积极与青岛各大高校合作,并且亲自参与到跨境电

商教材的编写之中,培养出了一批又一批的跨境电商人才。凭借13年的电子商务及跨境电商相关行业从业经验,苏静受聘于青岛大学、青岛理工大学、青岛华夏职业学校等10余所院校,同时编著高校教材《跨境电商实务》,现代学徒制系列精品教材《寻声叩门跨境电商》等,为电商及国贸相关专业在校学生授课百余场。

华丽转身,为跨境电商全面赋能

2020年对于苏静来说是一个重要的年份,积累了多年跨境电商从业经验的她决定打造一个服务跨境电商产业发展的新模式,并成立了乐盈电商学院,全方位地帮助企业向跨境电商转型。

与其说是电商学院,不如说乐盈更像一个孵化器,各企业派遣的团队入驻于此,商学院对其进行包括市场调研、产品设计、店铺运营、流量推广、物流仓储、收款结算、运营团队管理分工等全方位培训学习与搭建,帮助企业高效地建设自己的跨境电商队伍,实现销售新的增长点。每个学员以企业为单位都拥有专属的ID,凡是成为乐盈汇的会员,商学院全年课程全部免费参加,行业内多种资源免费对接。

不忘初心,打造北方有影响力展会

翻开苏静的朋友圈,几乎全是她在全国各地出差的记录,她常常飞往全国各地拜访跨境电商

专业人士,并参加各类展会。一个念头在苏静的心中油然而生,为什么不能在青岛举办一场跨境电商博览会,青岛外贸基础好,有着发展跨境电商的天然优势,举办一场展会能让更多的跨境电商资源汇聚青岛。

认准了目标就立刻出发。2021年7月,首届中国·青岛跨境电商博览会暨首届华北跨境贸易选品对接会在青岛国际会展中心开幕。来自山东、河北、天津、河南、吉林、北京等省份的300家外贸供货企业、超100家服务商及20多个跨境电商主流平台参加了本次博览会,达成跨境电商意向成交约1亿元,现场选品成交约3000万元。青跨会在北方乃至全国跨境电商领域打响品牌。

今年上半年,新冠疫情对会展业带来巨大冲击,苏静和她的同事们克服重重困难,第二届青跨会如期举办,不少全国知名跨境电商平台慕名前来参展。苏静告诉记者,受疫情影响,今年招展相比去年难度加大,但跨境电商发展的大势不会改变,有相当部分参展商都是慕名而来。是什么让苏静和她的同事克服重重困难如期举办第二届青跨会?苏静告诉记者,作为青岛人,我希望能能为家乡的跨境电商产业发展贡献自己的力量。

谈到对青跨会未来的发展规划,苏静介绍,希望能打造成中国北方最具影响力的跨境电商专业展会,同时也希望能通过展会搭建起跨境电商全产业链发展平台,推动青岛跨境电商向着更高的水平发展。

观海新闻/青岛晚报 记者 李沛

创业人物

雷神创始人路凯林：打造电竞生态热带雨林

从2004年的海尔集团管培生,到2013年的雷神科技创始人,路凯林用了10年时间。创业至今,路凯林走出了很多年轻人不敢想更不敢做的创业道路,以拼搏和坚持为基石,通过创新的发展思维和脚踏实地的务实理念为中国的PC产业发展以及电竞产业开拓打开了全新篇章。

如果说有的人天生就是创业型人格,那么路凯林就是这类人。

2004年,路凯林大学毕业后以管培生身份加入海尔集团。第一份工作是作为直销员被派驻在海尔电脑门店站柜实习半年。实习结束后,路凯林以优异的销售成绩顺利竞聘到平度区域任区域销售代表。而后,他又成为同年毕业生中第一个担任海尔电脑产品经理的新员工。

在海尔集团10年期间,路凯林曾经连续任职9个跨城市、跨部门的不同岗位,先后担任了海尔电脑青岛、广州、上海产品经理、海尔笔记本事业部营销部长、海尔笔记本事业部总经理等职务,在每一个岗位上,路凯林都被称为“最优秀的员工,最可靠的同事”。

2013年的PC市场还处于试错阶段,行业巨头还没有从上网本的失利中走出阴霾,各大厂商也不敢对未知的市场展开新一轮的攻势。对于创业初期的路凯林和雷神科技来说,此时的PC市场机会和风险并存。在大量调研用户数据后,路凯林选择以“游戏本”作为雷神科技的着力点,将全部的时间和精力投入到游戏本产品的研发之中。

凭借着10年来对用户需求的透彻理解,路凯林发现了13个游戏本痛点,并



路凯林

围绕着这些痛点整合行业内上下游资源带来了“为玩家而生”的雷神游戏本,自此开启了雷神在游戏本市场的征途。

雷神游戏本首批产品上市便创造了销售收入250万元的佳绩。首战告捷后,2014年7月,雷神911上市,首批500台1秒被抢光,第二批3000台10秒被抢光。

创业至今,路凯林已经带领雷神科技走过了7年征程。昔日被误解的电子竞技已经被人社部认可,成为互联网时代的新职业。对于路凯林来说,电竞生态产业就是他不断地为雷神科技和自己寻找的“第二曲线”。

2021年,路凯林将雷神电竞生态作为公司的战略级项目,将电竞生态领域划分为电竞酒店、电竞综合体、电竞产业中心、电竞赛事和电竞教育五大板块,形成电竞生态全产业链发展模式。2022年,位于青岛蓝色硅谷核心区的雷神电竞产业中心全面落成,产业中心覆盖周边近十所院校,并包含电竞全业态,为电竞爱好者提供全新电竞文化体验和生活方式的同时,将加速推动青岛市电竞产业发展,成为中国电竞发展的全新标杆。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

山东极视角陈振杰：创业者要“回归初心”

当下,AI遍地开花的市场意味着,以往通过“算法科学家”开发全部视觉算法的模式只能适用于公安、金融等头部场景,而头部场景早已被“早早布局的AI企业”所占据。

那么,单点市场规模不大、剩余的90%的腰部碎片化的市场需求,谁来解决?因此,位于青岛的山东极视角公司搭建了“算法商城+开发者生态”的模式进行供应。“通过这一模式,极视角以较低的成本去解决不同行业碎片化需求以及分散的客户诉求,让AI技术广泛泛化,运用到各行各业中去。”创始人陈振杰表示。

2020年11月,极视角公司人员规模已经突破了10万,达到了近15万的积累。在15万名开发者中,约50%是高校学者、硕士生导师或者实验室团队等,另外50%是企业的算法工程师,他们通过开发平台完成定制化算法解决方案,上传算法到极视角算法商城。

C1轮融资方北高峰资本创始人阎万里表示:“某种程度上,极视角就是把AI视觉领域的独木桥变成了一条高速公路,路的一头是产业里有真实痛点的企业,另一头是几十上百万嗷嗷待哺有创造力的开发者,都说‘要想富先修路’,高速公路建好,两边都富起来了,有智力的人得到了用武之地,有痛点的人第一时间得到全球最聪明的开发者们来解决他的痛点。”

拿深圳地铁来说,目前,极视角与深圳地铁共同打造的“地铁安保区施工智能识别预警系统”,已在深圳地铁11号线试运行。该系统通过无人机、车载摄像头、定点云台监控搭载AI视觉算法,能够自动识别出视频图像中是否存在



陈振杰

在不当地施工行为以及钻探机、打桩机等对地铁运营线路产生威胁的大型施工器械出现,一旦检测到安保区存在人员施工或大型施工器械,系统则自动推送报警信息给相关工作人员,提示其及时处理。

在谈及创业者最重要的品质,陈振杰提到两个关键词,一个是“回归初心”,另一个是“突破自我”。始终坚信极视角算法商城模式是可行的,AI视觉算法的开发与应用是对社会有价值的,“回归初心”让极视角可以走得更远。在创业的过程中会面临很多挑战,对创业者来说不仅需要管理层面和行业层面需要不断突破,在落地客户项目时躬身下场,也是一种自我突破。

创业多年,陈振杰认为企业家最应具备的特质应该是“合伙人精神”,把自己的“长板”发挥到极致,把自己的“短板”交给伙伴,创业需要合作,这是企业家必备的一种精神和能力。同时,极视角联合创始人陈硕表示,深圳是中国改革开放的最前沿,而青岛伴随整个工业互联网的浪潮快速发展,这两个地方的企业家都在追求一种创新和突破的精神。观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞