



# 展会“不一般” 亮点“说不完”

## ——首届进博会参与者谈“进博印象”

每天3万步，这群人是进博会的“暴走刷步王”

### 用脚丈量 用手绘图 用心服务

许多参加进博会的志愿者与工作人员，在辛苦忙碌一天后，有一大乐趣就是在朋友圈秀出手机记步软件的截图，分享自己一天走了多少路。而有一群人，几天来的“战绩”几乎无人可破，是名副其实的“暴走刷步王”，他们就是进博会综合接待组团队，负责接待国内外重要来宾的巡馆服务工作，每天30000步，用脚丈量、用手绘图、用心服务。

昨天，进博会进入了第五天，自开幕以来，超过150个重要政要团来到进博会会场参观，而在场馆内提供接待服务的，是来自进博会综合接待组的志愿者与工作人员。

#### 半个月前反复熟悉路线

韩益是外宾接待组组长，负责外国政要团在会场内的巡馆。近半个月来，她和组员几乎跑遍了展馆的每个角落。韩益告诉记者，为外国政要团提供巡馆服务，是一项专业性极高的工作，需要沟通联络、制定方案、确认信息等各环节。

11月5日，进博会开幕，最高峰时每天要接待数十个内外宾团队，每个来宾团都会有特定的巡馆路线，巡馆路线既要让过程轻松丰富，又不能和其他团“撞车”。在制定完初步方案后，要事先沿着路线走好几遍，一边走一边绘图，发现问题及时调整，并做好后备方案，如此一来，团队每位成员都成为“暴走刷步王”，一天走个两三万步不在话下。

#### 来宾团队发来感谢信息

郑毓圣是内宾组的组长，他告诉记者，来宾团抵达后，服务质量是否过关，直接影响到贵宾对进博会的感受。他常对组员们说，随团服务的工作人员就是来宾巡馆过程中接触最多的人，责任非常重大。年轻的组员们每天讨论服务方案，改进服务措施一直到深夜。经过高强度实战磨炼，如今这支团队的工作渐入佳境。随着进博会进入尾声，访团数量有所减少，但他们的服务与开展第一天相比只有提升没有懈怠。

辛勤努力的人们总是会得到最好的回报。在一次接待任务完成后，政要来宾团队都会发来感谢信息，一再夸奖“小伙子”和工作人员们的服务极为专业，让他们愉快顺利地完成巡馆，对进博会的服务能力极为认可。对于他们而言，相比“暴走刷步王”的惊人步数，这些无法在朋友圈分享的信息，才是最值得自豪的成就。本报记者 李一能



一名客商在结束和展商的洽谈后，用手势加“洋泾浜英语”和对方招呼：“我会call你的” 本报记者 孙中钦 摄

“首酋随天马，蒲桃逐汉臣”。“不一般”的首届中国国际进口博览会今天降下帷幕。经历了难忘的6天，多位参与者向本报记者叙述了他们的进博会“高光”印象，期待明年再会。

#### 我下载了微信来中国做生意

中国是一个与众不同的国家，进博会是一个做生意的好地方。大家都很喜欢，很想合作，虽然语言不通，还是有很多人想买我们的产品。

我的公司在首都的斯比亚巴，我们公司主要是种植咖啡豆和香料的。为了来中国做生意，来之前我就下载好了微信，因为我听说微信不但能交流、打电话，还能将中文翻译成英文。我把微信二维码打印出来张贴在展位上，已经加了60多位好友了。

——埃塞俄比亚 Nati 农业公司副总经理 Getachew Mamo

#### 展会大气场引来优质交易商

我参加过很多展会，进博会是最大气的一个，非常国际化。这是冯氏集团第一次整体在展会亮相，交易团和观众对冯氏集团有了全面的了解，各方收获都很大。令人印象深刻的是，进博会强大的气场吸引来高层次的交易商及专业观众。我们与阿里巴巴等两家大企业签下了战略合作协议，另外拿到了一份海外采购订单，收获匪浅。

——冯氏集团成员利丰发展(中国)有限公司董事赵丽娟

#### 直接对话交流效率非常高

我们每天都在进博会展客商供需对接会、展台举行专场推介会，介绍各个业务板块的产品和服务，吸引了很多中外企业前来接洽，并谈成了很多生意。

上海是国家经济发展的前沿城市，也是一个开放、包容的大舞台，在这里举办进博会，我们可以和中国交易商直接对话交流，效率非常高，明年我们也不想错过这样的机会。

——普洛斯资产中国区联席总裁赵明琪

#### 没想到首次尝试很成功

我在珠宝行业工作了30多年，参加过几乎全球所有的大小珠宝展会。

这次最大的惊喜是，上海客人很懂我的意式复古珠宝，有些年轻人还知道经典款式。复古珠宝在欧洲已经很成熟，但是在亚洲，我只知道香港和东京有一定市场。没想到在上海的首次尝试很成功。明年的进博会，我一定会再来！

——参展商 Françoise

#### 进博会让我更了解今日中国

以前，提起日本北海道美食，很多人只熟悉“白色恋人”和“薯条三兄弟”等伴手礼。而这次，我发现中国消费者的喜好发生了变化，纳豆、酱油、大米等“日用基础款”颇受欢迎。我们带来参会的没有一款是网红产品，但很多接地气的产品在现场成了爆款。有些观众甚至每天都来，还跟我们交流和分享两国的生活习惯，让我更了解今天的中国。

——日本株式会社 Forestlee 董事长 Mori Haruka

#### “进博会同款”将分销到全国

我们逛得最多的食品及农产品展区，新品潮品真不少。最开心的，还是看到不少展品已经和我们有了合作，市民们即使不能逛展，也能在平台上买到“进博会同款”。阿塞拜疆的果汁、越南的火龙果，还有各种知名品牌的糖果、饼干、巧克力，我们都谈妥了！这些产品在年内就会上架，分销到全国。

——绿地商贸集团综合管理部总监助理凌怡申

#### 四季忙碌迎接“高光时刻”

我从东浩兰生借调到进口博览局，从冬天

#### 全球汽车最新技术都来了

汽车馆内，近30家整车企业纷纷展示了各自最新研究成果。过去十多年，我参加过很多次国内、国际汽车展会，这次参展的经历最难忘。参加展会的专业观众更关心车辆的最新技术及相关产业布局所需配套设施。汽车馆更像是全球汽车最新技术的展示馆。

——韩国现代汽车参展商吴雁冰

#### 欧美太远了期待打开中国销路

我们很多食品在欧美都有售，但是那里太远了，运输一次需要30多天，所以希望这些很棒的产品在中国市场打开销售通道。

我印象最深刻的就是每天食品及农产品展区人气都很旺，很多观众跟我说：“很好吃，可以买吗？”在本届进博会上，已经收到了一些有合作意向的公司名片。希望不久后，中国消费者就能买到我们的商品。

——菲律宾参展商 Jerry John Taray

#### 靠智能APP可以少走“冤枉路”

进口博览会给我留下的美好印象尤为深刻。场馆内的志愿者服务无微不至，专为进博会研发的APP更是智能，权威信息发布和指导信息一应俱全。哪个展馆有什么企业及明星产品，都能提前知道。

我们有备而来，列出了详细的采购清单。第一天逛展多走了不少“冤枉路”。下载了APP后，才知道有更优线路。第二天逛展所走的步数比第一天减少了近万步。

APP里的翻译功能也帮了我的大忙。进口博览会上参展的都是境外企业，APP自带的翻译功能极大地帮助了观众和参展人员进行交流。

——江苏省交易团章晓晴



新西兰馆以球幕荧屏展示当地的农产品和凤土人情 本报记者 孙中钦 摄

惊的是，这些作品中最受欢迎的是刻着波提切利名画《春》的卡梅奥吊坠，不少买手特意向我咨询，还有一些观众同我热切讨论贝雕艺术里的名画和希腊神话。

展会让我看到了中国和世界互相欣赏的一面，这一代年轻人对于美学有独到的见解。很高兴见到我们的文化和故事在中国也有市场！

——参展商 Francesco Del Gatto

#### 洽谈桌“月老”三天牵线17对

6.2馆签约厅的300多张洽谈桌上，每天往来着无数交易意向。A01-A06六张桌子归我掌管。而我这样的“桌长”，大厅里共有54位。熟悉信息，匹配资源，促成交易……在有限的时间里，我们及时为供需双方牵线搭桥。看着他们从彼此陌生，到“情投意合”，最终成功“牵手”。像这样的供需对接会，我们银行举办过很多次，进博会上有第50场，无论是规模、人数还是范围，都堪称之最。

三天里，我打了300多个电话，微信步数近80000步。三天里，有17对成功上台签约。

——中国银行上海市静安支行魏巍

#### 我们的客户是中超冠军

我们是一家具有全球影响力的第三方检测认证专业服务机构，帮中国企业走向世界。这届进博会远远超出我们想象，因此我们决定继续参加明年的进博会。

让我们高兴的是，去年和我们签署职业化运营合作协议的上海上港在进博会期间提前一轮夺得中超联赛冠军。我们很愿意为中国足球俱乐部职业化运营升级继续做出贡献。希望明年的进博会能对展商开放更多的名额，公司的很多高层都希望有机会来看看呢。

——TUV莱茵大中华区总裁兼首席执行官汪如顺

### 进博直播间

#### 多了竞争者是大好事



安利大中华研发副总裁陈佳昨天来到新民晚报融媒体中心于进博会新闻中心的演播室接受采访时说，看到这么多的国家、品牌都带来最新最好的展品，十分兴奋，说明中国市场稳定、消费能力强，“明年我们一定会再来参加”。公司此次除了将自己旗下最大的产品“纽崔莱”在国外的“爆款”产品带来外，还把另一个年轻化的品牌“XS”运动营养系列产品介绍给中国消费者。

陈佳说，她抽空逛了逛展区，发现了一件“大好事”——以前传统上不做营养和健康产品的公司，都开始涉足这个领域。“很多后起之秀，他们既是竞争者，也是合作者。”陈佳表示，越来越多的企业进入到健康产业领域，说明这个行业第一有前途，第二市场需求很大。对整个行业和消费者来说，都是“大好事”，因为充分的竞争才能催生出更高、更严的标准，要求对消费者有更精准的理解。在陈佳看来，个性化的健康解决方案将是今后的大趋势，以性别分、以年龄分，甚至以家庭成员来精分的营养针对性方案将越来越普遍，也是今后安利的投资方向。

新民晚报视频摄影部

扫二维码 看更多视频



本报讯 (记者 张钰芸) 不低于10万元不高于150万元扶持资金；长免租期、低租金；以零租金的保税仓服务各人驻企业……为承接进口博览会的溢出效应，进一步推进长三角高质量一体化发展，虹桥商务区管委会已全面启动并运营了多个功能性平台，并发布一系列扶持政策，打造低成本、开放式、集中型、高聚合度的虹桥进口商品展示交易中心。

## 放大进口博览会溢出效应 虹桥商务区拿出一系列扶持政策

记者昨天从虹桥商务区管委会获悉，对于进驻虹桥进口商品展示交易中心的进口商品一线品牌商、优秀品牌代理商、大型内外贸企业，尤其是对整体产业落地有突出贡献的，经有关部门审批，给予各项扶持和优惠政策。主要包括：开办扶持(不低于10万元不高于150万元扶持资金)、租金扶持(长免租期、低租金)、财力扶持、招商鼓励计划、以零租金的保税仓服务各人驻企业等政策。同时，入驻商家并可享受免费企业注册办理、贸易服务支持、新品发布支持、企业高管及人才关怀(如户籍优先、子女就读、人才公寓)等叠加企业服务。同时，闵行区政府也推出了相关扶持政策。

首届进口博览会将在今天闭幕，目前虹桥进口商品展示交易中心正全力组织招徕入场商品，并布局展示交易。11月4日，东方国际集团已正式入驻展示交易中心的电商中心，带来红酒、零食、皮包奢侈品等各类商品。“一方面，我们会利用各方资源，接纳进博会的参展品牌，另一方面，也会充分发挥自身优势，邀请曾合作过的相关品牌。医疗器械、智能及高端设备、酒类及高端食材、服装服饰、美妆日化等种类都将入驻。”交易中心相关负责人表示。

该区域还设立了长三角电商中心，以“前店后仓”的全新跨境电商体验模式。保税仓和直面消费者的实体店合建在一起，不仅节省了物流成本、提高消费者的购物体验，也让消费者对产品品质放心。为满足电商企业对智能数字系统、设施的要求，电商中心还建立了数字化网络安全防范平台，建设数字化网络物业管理平台，建设数字化公共信息服务平台及智慧停车场管理系统四大智能平台，确保电商企业的稳定高效运作。