

「AI 賦能：開拓中亞市場的潛力機遇」研討會 | 2026 年 8 月 5 日

從絲路到 AI

一家香港中小企的中亞實戰與 AI 轉型



SHIPBEAR

Sunny Tsoi, PhD | Unifan Hong Kong Limited (Shipbear) | Co-Founder





PART 1 – 講者與公司
關於我

Dr. Sunny Tsoi

瑞典卡羅琳學院博士

科研訓練的核心：以系統方法解決複雜問題。

從科研走到跨境供應鏈

AI Builder

親手為公司設計並建立整套 AI 工作系統。

「做中亞與做 AI，用的其實是同一套方法。」



為海外電商店主提供一站式跨境供應鏈服務

讓您專注銷售，我們處理從中國到全球消費者的每一個環節

全球電商市場持續增長

● 全球電商銷售額占比



單位：US\$B



電商店主

專注銷售 · 拓展業務



您的供應鏈夥伴

- ✓ 一站式跨境供應鏈服務
- ✓ 科技驅動 · 高效透明



供應商 / 製造商

嚴選優質供應商



倉庫 & 檢驗

入庫檢驗 · 庫存管理



包裝服務

專業包裝 · 品牌客製化



物流 & 配送

全球物流 · 高效配送



海外消費者

準時送達 · 滿意體驗



獨立店的 GMV 達到 US\$378B (2025)

我們用供應鏈，成就更多電商成功故事

今日路線

01

中亞

數字背後的人與土地

02

真實案例

中亞客戶的特質與兩個故事

03

AI 轉型

從「使用 AI」到 AI-transformed

04

帶走與行動

Take-home 三句話與資源



下半場的內容，今天聽完，明天就可以回到公司開始做。

中亞五國，一分鐘認識



哈薩克

全球最大內陸國（面積第 9） | 鈾產量世界第一



烏茲別克

中亞人口最多 | 全球僅有的兩個「雙重內陸國」之一



吉爾吉斯

山之國 | 高山明珠伊塞克湖



塔吉克

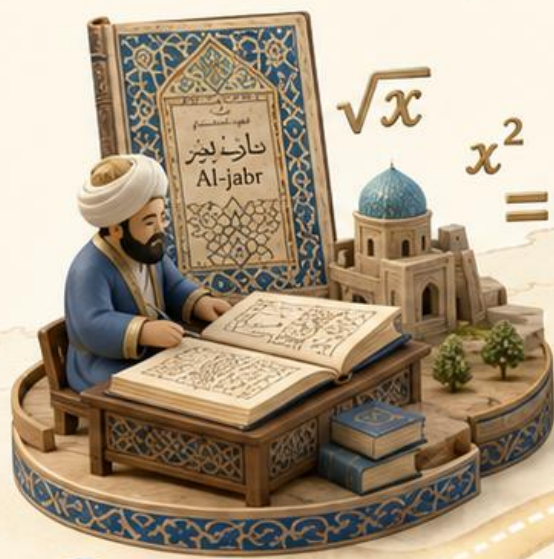
九成國土為山地 | 帕米爾——古人所稱「世界屋脊」



土庫曼

天然氣儲量世界第四 | 汗血寶馬的故鄉

你可能不知道的中亞



01 Algorithm 的字源

九世紀數學家花拉子米，生於今日烏茲別克一帶。Algebra 源自其著作；Algorithm 源自其名字。



02 蘋果的故鄉

現代蘋果的野生祖先來自哈薩克天山山脈；舊都阿拉木圖（Almaty），本義正是「蘋果之城」。



03 李白的出生地

一般認為詩仙李白生於碎葉城——唐代安西四鎮之一，位於今日吉爾吉斯托克馬克附近。



04 人類第一個太空港

1961 年，加加林從哈薩克拜科努爾發射場升空；此地至今仍在運作。



一千二百年前，中亞向世界輸出了「Algorithm」；今天，我們帶著 AI 回到中亞做生意。

如何獲得中亞客戶？



一個又古老、又年輕的市場



千年古都 — 關係為先的商業傳統
(圖片：烏茲別克 Registan Square)



未來之城 — 過半人口在 30 歲以下
(圖片：哈薩克 Astana)

古老的是做生意的方式：關係先於合約；年輕的是消費與數位習慣。開拓中亞，兩者都要懂。

中亞客戶的五個實戰特質



理論說到這裡；接下來，是兩個真實的故事。



案例一：一張 5,700 美元的現金訂單

1 廣交會首日

中亞客戶於展位現場下單，
並以現金支付。



2 親訪工廠

客戶專程到訪，參觀生產線與
品質管理流程。



3 一個月內返單

收貨後對品質滿意，
返單金額為首單三倍。



4 五年長期合作

至今每次返單均為整個數量，
從未中斷。



“

第一張訂單，客戶買的不是產品，而是信任。

之後的每一張訂單，都建立在第一次合作的品質與服務之上。



案例二：一位烏茲別克商家的四年

4 年+

長期合作（2022 年至今）

逾 10 倍

訂單規模成長

約 20 倍

單月峰值相對合作初期



中亞商家不會每天與你比價；協助他渡過三關，他便與你同行十年。

關係生意，最重人力。

小團隊，如何應付得來？

我們的答案是 AI——而且不是「用 ChatGPT 寫電郵」的那一種。



龍蝦的啟示？



香港的機會窗口



世界正搶先擁抱 AI Agent

AI



歐美與內地市場，連個人用戶也在爭相部署 OpenClaw 一類 AI agent；香港多數人僅在新聞中聽聞。



AI 已由「聊天工具」進化為「工作夥伴」，而先用者正在建立優勢。



香港：政策投入積極，
企業深度落地仍處早期



政府大力投資 AI 算力、研發、人才及企業支援



企業試用逐漸普及，但多停留於個人工具層面



真正阻力在於流程重構、數據整合、
責任制度與員工能力



這個落差，正是在座各位的先行者機會。

怎樣才算「用 AI」？

初創的方向

企業的方向



AI-applied (AI 應用)

在現有工作上加入 AI 工具

例：偶爾詢問 ChatGPT，輔助日常工作



AI-native (AI 原生)

從成立之初便圍繞 AI 設計

產品、流程與架構預設由 AI 參與



AI-transformed (AI 轉化)

既有企業以 AI 重構營運

重設流程、數據、角色與責任制度



中小企不必先變成「AI-native 公司」，但也不能只是「用用 AI」；
要思考 AI 怎樣轉化你的業務流程。



只懂與 AI 對話，已經過時



與 AI 對話

- 一問一答，被動等待指令
- 資料須自行蒐集、自行整理
- 產出零散，仍需大量人手加工



被動等待 · 分散資料 · 手動加工

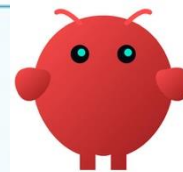


讓 AI 工作

- 交付任務，AI 自行拆解步驟
- 自行搜尋、查閱與整合資料
- 直接產出完整的結構化報告



主動執行 · 整合資料 · 直接交付成果



Codex

AI 自動執行流程



實例：指派 AI 工作工具研究中亞市場——它自行查閱五國貿易數據與消費趨勢，整理成一份結構化報告。過去，這是分析員半天的工作。

如何用AI擴展業務與市場？

如果公司只能有一項AI變革：

公司AI大腦



通用 AI 的天花板：它不認識你的公司

它不了解你的客戶、產品、報價邏輯與會議紀錄——所以答案永遠是通用的。



以 Obsidian、Notion 甚至 Google Drive 均可建立；我們全部試過，對同事而言仍太難用——因此，我親手為公司建立了一套。

市場研究：同一條問題，兩種答案

一位哈薩克進口商問：『為甚麼要選你們，而不是其他供應鏈公司？』

不使用 memtome，幫我草擬一段有說服力的回覆。

「選擇 Shipbear，不只是找一家替您運貨的公司，而是獲得一個能統籌中國供應鏈的合作夥伴。我們可由供應商報價、採購、驗貨、集貨及包裝，一直協調至出口配送，減少您同時管理多個服務商的時間與溝通成本。所有費用及流程力求透明，並會根據您的產品、訂貨量和交付要求提供合適方案，而非硬套固定模式。對我們而言，重點不只是把貨送出，而是協助您控制品質、成本和交期，降低跨境採購的風險。您可以先以小批量訂單測試我們的服務；我們願意用實際結果，而不是口號，證明 Shipbear 是否值得成為您的長期合作夥伴。」

通用 AI

一位哈薩克進口商問：『為甚麼要選你們，而不是其他供應鏈公司？』 使用 memtome，幫我草擬一段有說服力的回覆。

處理時間為 1m 1s ▾

我會沿用 memtome 中與 Shipbear 及中亞客戶相關的背景，但會把案例匿名化並移除所有具體數字，避免披露客戶私隱。

📄 記錄 Memtome 並草擬 Shipbear 客戶回覆

選擇 Shipbear，不只是找一間負責採購或運輸的公司，而是得到一支能長期支援您業務發展的中國供應鏈團隊。我們會統籌供應商篩選、議價、品質檢驗、備用產能、庫存管理、包裝履約及國際物流，讓您無須逐一協調不同服務商。當遇上產能不足、品質異常、運費或關稅波動時，我們亦會主動提供替代方案，降低斷貨及交付風險。

我們曾協助中亞客戶由供應鏈不穩、品質難以控制，逐步建立可靠的供應商及履約體系，並持續支持其業務擴張。其他公司或許只提供一個較低的報價；Shipbear 更重視的是為您建立一套穩定、透明，而且能隨業務共同成長的供應鏈能力。

公司 AI 大腦

分別不在於 AI 更聰明，而在於 AI 認識你的公司。

客戶會議準備：五分鐘完成

指令：「明天與XXXX號烏茲別克客戶開會，請協助準備。」

- ✓ 客戶背景摘要
- ✓ 上次會議跟進事項
- ✓ 未解決的問題
- ✓ 本次建議議程

過去：翻查紀錄一至兩小時；現在：五分鐘。

6月24日, 下午7:27

6月24日, 下午7:33

STRATEGIC CLIENT MEETING PREPARATION

SB

UZ-2048 / Aziz Karimov — 會面簡報

店舖：Tashkent Urban Bags | 市場：烏茲別克及中亞跨境電商 | 品類：自有品牌女士包包 | 會面目標：理解增長計劃、重建價格信心、對齊旺季履行支援。

會面重點：價格競爭力 + 旺季穩定性

客戶：高增長 VIP

品類：女士包包 / 配飾

階段：由創業型升級至專業化運營

1. 我們對 Aziz / Tashkent Urban Bags 的理解

品牌定位

Premium daily bags

主打城市女性日常通勤、輕奢感、實用設計及快速上新。

主要 SKU

女士包包

包括 crossbody、tote、shoulder bag、wallet、pouch 及小配飾。

業務階段

Scaling

由創辦人直接管理，逐步加入營運人員，開始重視流程、數據及成本結構。

核心需求

價格 + 可控性

旺季前需要清楚 all-in pricing、庫存及訂單狀態可視化、異常處理速度。

背後訊號

客戶不是單純要求最低價，而是希望物流成本可預測、可解釋、可放入廣告及產品毛利模型。

客戶願意分享其他供應商報價，代表仍想給 Shipbear 機會，而不是已經決定轉倉。

會面主軸

「這不是一次單純報價討論，而是旺季合作關係重置。」

全程把對話拉回：增長、透明度、可持續價格、履行穩定性，以及為何 Shipbear 是最理解其品牌的長期中國供應鏈夥伴。

會上可直接講的英文

Opening

“Aziz, thank you for taking the time. I know this is important because your brand is entering a more professional and scalable phase. I want today to be a real alignment meeting: understand your peak-season plan, explain how we are handling pricing, and agree what Shipbear must deliver for you to keep scaling with confidence.”

承認價格差

“We reviewed the comparison seriously. The concern is valid. At your current and expected volume, a few dollars per order is not a small operational issue; it becomes a strategic margin issue. We do not want to give a vague answer.”

中亞是關係生意；AI 大腦讓小團隊擁有大企業客戶團隊的記憶力。



還有更多可能



知識整理與共享

shipbear-company / wiki

中亞市場數據速覽（2025–26，外部來源）

人類建立者 su sunny.tsoi · 建立時間 2026-08-03 00:09 · 人類最後編輯者 su sunny.tsoi · 最後編輯時間 2026-08-03 00:09 · AI 撰寫模型 claude-fable-5

☆ 加星標

可搜尋

二、五國對華貿易格局（2025，中國海關總署口徑）

國家	對華貿易額	增速 / 特點
哈薩克	約 487 億美元	+11%，區域龍頭
吉爾吉斯	約 272 億美元	+20%，轉口樞紐
烏茲別克	約 161 億美元	+18%，增速強勁
土庫曼	約 100 億美元	進口 +55%，進口爆發
塔吉克	約 43 億美元	+12%，潛力市場

三、人口與消費特徵

- 五國總人口約 **8,000 萬**，過半在 **30 歲以下**（UNICEF / UNFPA）。
- Mobile-first**：手機滲透率超過 100%；城市地區移動支付佔比超過 70%（World Bank / Stimson，2026）。
- 俄語主導：60%+ 買家首選俄語搜索（尤其哈薩克、吉爾吉斯）；僅有英文頁面會流失大半潛在客戶。
- 商務溝通以 **WhatsApp / Telegram** 為主（含語音訊息與視像通話）。

跨部門協作

shipbear-executive / wiki

2026 公司 O1 KR1/KR2 專案追蹤表

人類建立者 su sunny.tsoi · 建立時間 2026-07-30 21:34 · AI 最後編輯者 su sunny.tsoi · 最後編輯時間 2026-08-02 01:49

銷售及客服部	VIP客戶主動經營與成本優化機制	
倉庫管理部	待訪談	
物流部	待訪談	
行政及人事部	待訪談	
會計及財務部	待訪談	

狀態定義

- 未訪談 / 探索中
- 正常推進
- 有風險、待資源或待決策
- 已阻塞或里程碑嚴重逾期

還有更多可能 (Imagination is your limitation)

用來記錄小兒成長

日期	日齡 / 月齡	事件	類別
2026-03-18	第 49 天	開始大笑到有聲；身長 58 cm	社交 / 身體數據
2026-03-24	第 55 天	表情豐富、互動增多、講多咕啞、tummy time 頭部穩定	社交 / 語言 / 大動作
2026-03-26	第 56 天	經常笑、消化改善	社交 / 餵養消化
2026-03-30	第 60 天	常伸舌頭玩	細動作 / 探索
2026-03-31	第 61 天	會望住媽媽並跟隨移動	視覺 / 依附



協助搬屋

ID	屋苑	租金	實用面積	呎租	房 / 浴	主要景觀 / 特色	單位狀態	相對現居差額	家庭改善潛力
H01	聽濤雅苑	\$28,500	755	~37.8	3/2	高層開揚	待查	+\$4,000	中
H02	聽濤雅苑	\$35,000	1,025	~34.2	3/2	中層(待查)	待查	+\$10,500	高(空間)



玩角色扮演遊戲

角色	對話紀錄
 騎士 艾瑞克	我們的任務是護送商隊穿越森林，避開盜賊的埋伏。
 精靈 莉亞	我可以用偵查魔法探查前方的路況。
 法師 泰爾	我準備好防護結界，若遇敵人就立即應對。
輸入你的行動或對話...	



語言學習助手

我的句子	I go to the market yesterday. 昨天
發音練習	
修改建議	I went to the market yesterday.
詞彙複習	market 市場 yesterday 昨天 went 去過(過去式)
學習進度	 72%



今天帶走的三句話

1

中亞是關係生意——
第一張訂單，客戶買的是信任。



2

AI-transformed 不是多用
一個聊天工具，而是重組
公司的做事方式。



3

公司 AI 大腦，讓小團隊
擁有大企業的能量。



邀請

令更多香港公司擁有這種 AI 能力

memtome系統原是我們的內部工具；
我們正考慮邀請少數有興趣的公司或個人優先試用。

謝謝

期待在座談環節與各位交流。



Sunny Tsoi | Shipbear | sunny.tsoi@shipbear.co



問卷：form.jotform.com/262135238348054



問卷了解詳情
(QR)