

她是非洲“女膜王”，曾自学6门外语

今日女报 / 凤网记者 陈雪炎

“Happy Birthday, Lily!”6月15日傍晚，刚处理完一批运往北非的手机膜订单，李洪梅收到了一条讯息，来自一个名叫 Mourad Alzaro 的非洲朋友。

回想起自己和非洲打交道的十几年，从市场地推到如今破千万的年销售额，李洪梅收获的不只“女‘膜’王”的标签，更有和非洲这片土地千丝万缕的情谊和牵绊。15岁从湘南瑶山深处南下，自学6门外语，先后走过103个国家和地区，带着自主研发的产品5G钢化玻璃膜，她成就了“一片好膜供全球”。

扫一扫，
分享更多精彩故事

数说湘非情

湖南对外外贸

近年来，湖南主动融入共建“一带一路”，一批企业扬帆出海，推动非洲城市建设和外贸发展，与非洲结下了深厚情谊。据长沙海关统计，2023年1至5月，湖南省对非洲进出口额达270.1亿元，比去年同期增长54.5%。其中，出口212.2亿元，增长91.1%；进口57.9亿元，下降9.3%。我们列举三家，以点窥面，分享湘非未来发展的美好前景。

1 中联重科：在非业务每年增长50%左右

2007年，中联重科进入非洲大陆。10余年来，中联重科的设备参与了非洲多个重点工程项目，包括埃及新首都、非洲西部的罗索大桥、肯尼亚基佩托风电项目等多个重大项目，助力当地城乡基础设施建设。

经过多年的市场耕耘，目前，中联重科已在肯尼亚、南非、尼日利亚等地建立了子公司，在阿尔及利亚成立了合资工厂；并在非洲发展了多家本地代理商和经销渠道，为当地客户提供销售、技术及融资等一条龙服务。市场布局日趋完善，各类工程机械设备已全面进入非洲市场，其中轮式拖拉机累计销售超过4000台，金额约8亿元。

2 艾臣集团：2022年非洲市场销售额突破3600万美金

艾臣集团从2009年开始探索开拓非洲市场，通过参加行业展会、现场拜访客户、收集市场信息等方式，目前已与非洲21个国家建立贸易往来。2022年突破了3600万美金的销售额。

十多年来，艾臣集团立足中国，放眼全球，以超30%的年均增速不断发展，现已成为中国一流、行业领先的专业大健康产业链服务集团。

3 长沙非拓：在非洲实现100%在线支付

非拓的服务体系涵盖了电子交易、移动支付和跨境物流三大领域。作为中国第一家进入非洲互联网和电商行业的公司，非拓现已率先在非洲设立海外仓，并且第一个在非洲实现当日达、次日达，同时也是第一个在非洲实现100%在线支付的中国公司。

从2014年成立以来，非拓已为近千万非洲用户带去各类高性价比的商品，成为当地消费者最受信赖和喜爱的购物商城之一。

“我要把和非洲的生意做好做久远”

“立足湖南、走向世界是我们的目标。”李洪梅笑着说。

从三个人到几百人，从用剪刀剪到引进外国工艺精密模具生产600多个型号产品，从摆地摊到漂洋过海远销印度、巴西、马来西亚等国家和地区，印有李洪梅照片和“Lily”的手机膜走向世界。

风头正盛，李洪梅却谢绝多地招揽，选择回乡创业。2015年，李洪梅回到家乡江华，创建华讯科技公司；2017年，她又创办明意湖智能科技园。2018年，明意湖紧跟5G移动通信技术的发展，推出5G钢化玻璃膜，不仅让用户的体验感更好，还能提高手机贴膜后对5G信号的接收能力，获得第三届“创翼中国”创新创业大赛湖南赛区一等奖和全国大赛“创翼之星”奖。

“我们在钢化膜的厚度上做了创新，把玻璃厚度从0.33毫米降到0.15毫米，同时去掉了其中的PET胶，改善了用户体验。”明意湖董事王永红说，作为国内首批手机膜企业，明意湖每年都会拿出纯利润的10%以上投入创新研发，把住产品质量关。

“做对外贸易的企业代表的是国家的形象，品质和信誉永远是我的第一招牌。”李洪梅介绍，除了创新产品研发技术之外，她也在提升信誉度上下足了功夫。

2020年，李洪梅在非洲尼日利亚建立了海外仓，并派了三位员工驻扎非洲开拓市场，“直到现在，每个季度我都会抽出时间到非洲去，去实地调查市场，调整销售策略，希望能把和非洲的生意做好、做久远”。

2022年，明意湖出口手机膜近3亿片，打入全球54个国家和地区，占据了全球市场份额的30%，经劳伦斯世界纪录认证审核，明意湖成为“占地面积最大的手机钢化膜生产基地”。李洪梅说，今年他们的计划是6亿片，2025年计划产出20亿片，占据全球市场份额50%以上，真正做到把中国的好产品推向世界。



李洪梅向来公司参观的非洲客户介绍产品。

“女膜王”享誉非洲

“Mourad Alzaro 是我在非洲阿尔及利亚发展的第一批客户中的一个。”收到这条生日祝福，李洪梅又惊又喜，她随即拨通了和Mourad Alzaro 的视频电话，手机屏幕里出现的那张熟悉脸庞一下子把她拉回了十五年前。

2008年，为开拓国际市场，29岁的李洪梅背着满满一包手机膜，独自走进非洲。她挨家挨户地推销自己的手机膜，而Mourad Alzaro 就在这时候和她签下了第一笔大额订单，“他说我认真模仿本地口音的样子很用心，还说中国人看起来面善，喜欢和我们做生意”。

一张手机膜开启一门新生意

“我用的第一张手机膜是我先生亲手做的。”2000年，只身南下闯荡的李洪梅与衡阳小伙子王永红相知相爱，此后，夫妻俩在广州做手机套、手机配饰等小商品批发生意。

2005年，王永红送给李洪梅人生第一台新手机，格外爱惜的李洪梅抱着睡了两晚，生怕刮花屏幕。丈夫把这些看在眼里，便跑到进口产品垃圾堆里搜寻，找了一块玻璃材质的边角料，用剪刀裁剪下来，贴在妻子的手机面板上。

看着拥有保护膜的手机，李洪梅敏锐地察觉到了商机：“随着智能手机的普及，手机保护膜的需求肯定会提升，我们能否从生产端掌握先机？”

首单告捷给了李洪梅探索非洲的信心。她在推销自己的手机膜之外，还教起了非洲女人做生意，教她们如何推销手机膜，鼓励她们学做皮包、内衣等生意，向她们传播女性健康知识，教她们如何保护自己。

李洪梅直言：“教会她们怎么赚钱，今后才能和她们做更大的生意。”渐渐地，凭借着这份真诚和热情，李洪梅收获了不少非洲朋友，“不少客户主动帮我介绍新客户，在尼日利亚，有位客户还带着我参加各种商务会谈，教我怎么和不同国家的非洲人打交道”。

于是，李洪梅和丈夫在广州租了一间小房子，买了简单的模具，用剪刀裁剪从韩国、日本等地买回来的边角料，开始生产手机膜。

“我妈妈就是我们的头号员工，我丈夫剪，我来装。”刚开始，生产出来的手机膜由李洪梅拿到广州的天桥上摆地摊售卖。随着买的人越来越多，李洪梅便开始做批发、开档口，员工也从原来的三个人逐步扩张到了上百人。

2006年，李洪梅和丈夫在广州建立了液晶保护膜生产基地，引进日本、韩国、美国顶级技术及加工生产设备。生意步入正轨，李洪梅有了新主意。“做生意最重要的就是要

“有一次，我们有一批轻微瑕疵的产品误发去了非洲，我们立马联系追回，但客户直接表示‘不用’，他想办法处理。”那一刻，她真切地感受到贸易之下的友好和善意。

和非洲打交道的十几年里，李洪梅走遍了非洲大多数国家，也把让她的手机膜生意在非洲大地上扎根。如今，尼日利亚、阿尔及利亚、利比亚、布隆迪……在非洲二十多个国家和地区，李洪梅的手机膜广为人知，每年销售额破千万元，李洪梅“女‘膜’王”的称号也享誉非洲。

开拓市场。”2008年，李洪梅背上一个旅行包，毅然踏上了开拓国际市场之旅。在陌生的国度，李洪梅聘请一名当地翻译，背着一背包的手机膜，开始挨个拜访企业、搞市场推销。为了更快融入，只有初中文化的她自学英语，并留心学习印当地人的发音，记在本子上，反复练习。半年后，李洪梅已经可以熟练地全程使用当地口音的英语进行交流，人们热情地称呼她“Lily”（当地语言意为“百合花”）。

从此，李洪梅坚定了开拓国外市场的决心，她开始满世界飞，从巴基斯坦、阿富汗到巴西、俄罗斯，并自学6国语言，去往了103个国家和地区。