**发掘非洲、拉美、西亚新兴市场机会**

洪轩：非常荣幸有这个机会来到这里跟大家做分享，首先谢谢众信网主办方，越到最后非常感慨还有那么多朋友留下来听我的分享，接上一个嘉宾讲的话，其实他刚刚给我要讲的平台带出来了。我这里今天跟大家带来的是三个新的平台。

 其实在这几年，特别是今年我们明显的感觉到传统欧美这边越来越多的不管是VAT、还是帐户，都会让大家觉得这个市场不是那么好做了，可能现在比早几年好的地方，面对这么多的困境，我们看到整个跨境电商在世界各地的发展是慢慢起来了，不再像早几年我去美国我把东西卖到当地消费者的时候我们只能跟ebay。接下来我跟大家讲一下这三个新的区域。

 这三个区域从人口上看占了23亿，大概占了世界人口的1/3，它的经济增长都保持正常的增长，不是负的或者是基本停滞不动的，我们看到非洲整体达到了8%，这个是去年的数据，比中国还快。讲到互联网，我们看到这里比我们想得好，非洲有30%，拉美和西亚有50%以上的。接下来看它的互联网增长率，看到它的互联网增长是非常快的，基本上保持20%以上，在非洲的区域保持40%，这就意味着在接下来的几年这三个区域将会是世界电子商务主要的驱动力。我在这里给大家带来的三个窗户去开拓这三个区域的电子商务的市场。

 首先讲一下我们这个团队，可能大家会讲到三个平台的时候会觉得我们这边是不是一个代理，并不是直属这三个平台，跟这三个平台是什么关系。首先讲一下这三个平台同一个股东是德国的一个著名的互联网孵化企业，起来在2001年的时候就开始在全球进行互联网电子商务这块的布局，他在2011年的时候首先是投资了Linio，2016年的时候把Linio股份卖给了阿里巴巴，从我们这个体系脱离出去了，在2014年分别在墨西哥投资了Jumia，在去年的时候非洲Jumia平台正式开放给中国的商户入驻，同时Linio开始做测试，所以这两个平台把后续的物流支付的服务都交给我们这个团队负责。

 Linio目前总部是在墨西哥，目前是覆盖了在拉丁美洲8个，中国卖家的国际站点一共有6个，分别是墨西哥、哥伦比亚、阿根廷。Jumia是去年年底开始缅甸做的测试，应该是在这个月底或者是五一过后会正式开放给大家，它现在整个业务覆盖除了缅甸和巴基斯坦、孟加拉和斯里兰卡。这里跟大家分享一下整个Jumia在西亚这一块的表现是非常好的，我看到整个平台的大处整体的平台转化率达到16%，互联网网购消费占有率达到90%。一方面是我们平台做得还可以另一方面是展现出在这些地方并没有竞争者。我们大家我知道在当地跟购物相关的网站可能就只有facebook。

 接下来跟大家讲的是非洲Jumia，看这个大家可能会震撼，基本上一半的非洲国家Jumia会有业务去做覆盖的，目前我们开放给到了中国卖家去入驻、销售是5个。同时我们也会在今年陆续把剩下的7个国际站点开放出来给到中国卖家，介时中国的卖家可以把商品卖到52个国家。大家知道Jumia这么大的版图觉得我这边是在画饼。

 Jumia，包括我现在跟大家讲的是电子商城的业务，但是整个Jumia在非洲除了电子商城还有其他的业务，比如说Jumiahouse是在当地房屋租赁的业务，Jumia缺口是类似于国内携程一样的专门做酒店预订和机票预订的项目。Jumiafood做美食推荐和外卖服务的。Jumiapay相当于是非洲的支付宝。右下角是我们专门为南非开发的一个购物子平台，这个平台今年下半年也会去开放全球的业务。

 讲完这些大家比较少关心的这几个市场在2018年什么东西在我们平台上更加热销。首先讲的是会是全品类，其实对于我们来讲，三个市场，其实当地别没有成熟的工业体系，所有的产品其实在平台上面都可以去热销，但是我们会归结出来在快销品类的是小型的家居产品、鞋子、化妆工具。儿童类的也是在2018年我们觉得在低端价产品走得比较好的，高端值的像蓝牙设备、电脑、手机也是非常有潜力的品类，我们也会在2018年会去加大品牌这块的招商，我们会欢迎中国的手机品牌，时尚品牌入驻我们三大品牌，我们平台会把自己现有的，在线上线下的广告资源开放给品牌合作商，帮助大家在新兴市场去搭建自己的品牌，通过我们市场的团队帮助中国的品牌在当地真正的落地。

 这里讲一下其中一个大家可能都知道的非洲的船营（谐音），这个是专门针对非洲做的智能机的品牌，船营去年的数据一共出了1.2亿部手机，应该是所有中国手机厂商里面第二大出口商，其中80%是卖到了非洲，在非洲这边的销量有20%是通过Jumia帮它进行销售的。这是我们在平台上的一些广告和平台上的SKU。

 Linio在2018年我们招商计划更多的是面向中国的品牌厂商，我们也非常欢迎手机类、时尚类、笔记本电脑、个人护理、美妆、家电品牌跟我们合作，我们会把线上线下的资源也会有市场的合作，帮助中国品牌在拉美市场做品牌的建设，品牌的调研，以及最后的扎根。

 Daraz现在还是处于适应的一个阶段，所以我们在2018开放新的三个站点我们更多的聚集在三人消费者单价稍低的品类里面更加有机会，像时装、女包、手机配件，其实在2018年在Daraz这个平台上会是热销的一个品类，也是我们的招商重点。

 讲完这个产品大家关注的平台大促。Daraz，因为刚开全球的原因，所以对于全球的卖家来讲他关注的要点就只有一个，并没有专门为全球卖家做优化。对于Jumia和Linio来说有几个大家可以去看，3月份有一个针对于手机类的促销，手机品类是目前非洲消费品里面非常重要的类目。在5月份我们这边主要是在埃及和摩洛哥有一个开斋节的大促活动。6月份是Jumia的周年庆，也是我们非常重要，应该是全年最大的促销节点。11月份我们针对卖家买的全球周，专门针对中国卖家的招商，促销的大促活动。在Linio，除了传统的黑五，10月份还有一个缤纷节。这个是我们大促时做的一些广告。这个数据是去年给尼日利亚站点实时的订单销售数据，整个订单的爆发是从11月11、12、13号，整个一个月，这个订单除了当天是有大概10倍以上的增长，其他的是有2-3倍的增长。其实整个平台的订单是波浪型的波动，如果大家去查一下基本上看到订单最低的那个时段是周末，这也是跟当地的消费习惯有关。在非洲当地它的资费是免费的，国内网线的计费标准是按速度算的，但是在非洲通讯的资费标准全部是按流量，这回造成一个什么现象，就是非洲人们喜欢在工作的时候，在自己闲暇的时候去逛网站，去买东西，反而到周末的时候他更愿意把自己的流量花在自己想看的信息里面，不会把这些宝贵的流量留在购物上。这也是通过数据我们得到的一个比较有趣在非洲电商的消费习惯。

 最后讲完平台，讲完促销节点，讲完热卖的品类，大家比较关心的物流。新兴市场物流也是非常的关注，像非洲的地方大家会觉得经常打仗，很多的荒民，很多不安全的因素。我们这边给大家带来的是平台有自带的运营解决方案、物流解决方案给到我们国际卖家使用。我们目前在国内有5个分检中心，接下来卖家要负责的物流这块的事情就已经结束了，剩下的货品装清，最后到怎样配送到消费者手上，都是由我们配送的物流帮大家解决。最后是如果这个国家是有VAT的话，我们平台会帮助商户做代缴。我们会提供一个透明清晰的统一的运费的解决方案和收费标准，会针对每一个国家我们都会有一个详细的价格指导说明，订单配送完毕之后我们这个款也不需要卖家预付运费的钱，所有的运费我们会帮卖家垫付，最后回款的时候我们再扣掉这个钱。整套方案不需要中国卖家去走，寻找到不管是通非洲、拉美还是南亚那边的物流都不需要自己去寻找，都是交给平台来完成。

 支付这一块怎么帮助大家去完成，在款项收取这块大家可能不太放心，大家都知道尼日利亚骗子比较多，但是在平台，通过Jumia平台或者是Linio平台，您的订单产生之后，只要是平台确认订单了，这个款项平台会返还给您。我们平台自己有一套防伪体系，一个反诈骗体系去辅助我们完成这一步的工作，所以这一块是所有中国卖家都不需要担心的问题。中国卖家我们还会有一个额外的保护，我们国际卖家全部的订单都是预付款的订单。

 货币兑换，我们这边首先能保证的是即使是在汇率限制的国家我们也有能力把这个款从国家里面提出来，汇到大家的帐户上。固定汇率帮大家去做结清，这也是帮大家因为新兴国家的市场他们的金融波动给大家带来的损失。相关的一些固定汇率他们的记录我们也是实时在系统后台跟大家做反馈。回款，目前是通过企业帐号跟大家回款，大家可以选择在中国大陆以人民币的形式提现。讲到回款，我们给大家打到企业帐号的款项都是美元，在回款的时候我们平台会扣两个费用，一个是佣金，一个是运费，运费这我们会帮大家代为交付。

 最后事项一个是操作语言，所有的全部是英语。在Linio这个平台统一是西语，在Daraz我们这边会提供英语和小语种翻译提供给大家。我们也会有专业的客户经营的团队帮大家去解决平台上的问题，大家会比较关心的平台客服的问题，当地买家直接找到你，而是先通过我们当地的客服团队，如果这个团队是由中国来解决会反馈到客服经理团队。

 入驻的三个平台前期都是零入驻的，我们的佣金最低5%。