**圆桌对话：如何助力中国跨境电商更好地走出去**

郑华东：感谢众信的邀请，台上坐的都是老朋友了，看到台下，现在还坐在台下的观众应该对跨境电商都是真爱，不能够辜负大家对我们项目的真爱。今天的对话希望各位嘉宾、各位老朋友能够到说干货，少打广告，不辜负大家对我们的厚爱。先请各位简单做一个自我介绍。

薛健：非常感谢主办方的邀请，今天在座的都是大咖，我作为跨境电商的一个比较年轻的新人跟各位大咖在一起还是十分荣幸的。

陈勇：大家下午好，我是陈勇，可能最近几个月时间没有在圈子里活跃，在过去还是蛮多的去各种活动，台下坐了很多的老朋友。我2010年接触跨境电商，2015年去一个facebook在中国的部分。我现在这家公司是做跨境电商。

刘岩：我们公司做跨境电商卖家的，今天我非常荣幸以卖家的身份参加这个会议，我2014年进入到这个行业，一毕业创业开始就做电商，专注做亚马逊，专注做运营。

黄诚：大家好我是丰卖网负责人。

张志锋：大家晚上好，张志锋，湖北武汉人，解放路的创始人，2011年进入跨境电商，2014年在跨境电商创业，在跨境电商一共呆了7年了，目前我们服务于所有的跨境电商的卖家，我们有近1万的跨境电商的注册企业是我们的客户，我们是致力于帮助所有跨境电商更好的去交易。

Diego：谢谢各位能够留到现在来听我们这个环节，我是来自诺克诺克的Diego先生。诺克诺克是一家致力于简化贸易流程的平台。

郑华东：谢谢各位嘉宾的介绍，今天我们台上的嘉宾很有代表性，有做ERP软件，有做营销，也有卖家，也有电商平台，我是做支付的，应该来讲是包含了 我们做电商的各个环节，今天我们的主题是如何更好的来帮助我们的买家出海。台上的各位嘉宾从各自的角度来说一说怎么样帮助我们卖家更好的出海，能够更低的成本，更快的速度，更高的效率，首先我们请问一下通途的薛健总。大家知道通途的ERP在行业内非常的知名，作为卖家来讲，现在做电商有做品牌的这样的模式，但是所有的模式都离不开你的供应链，你的商品的管理、订单的管理，和我们的ERP是息息相关的，运营的精细程度和效率跟ERP是相关的，这是请薛健给我们介绍一下，通途怎么帮卖家好他们跨境电商的生意。

薛健：目前跨境电商普遍存在几个多，一个是平台多；第二个是帐号多；第三个是SKU多，大家卖的货种类很多。第四个多可能是我们各个平台所产生的这种售后反馈比较的。我们也都知道这些平台其实对帐号都是不允许所谓的多帐号的，但是中国是一个比较神奇的一个国家，但是都是多帐号运营，有一个问题是如何关联，所有的这些多我概括起来会面临一个问题，重复刊登的问题，我一个产品要刊登N个帐号；第二个是多平台多帐号所产生的订单的处理问题。针对这两个问题通途是专业的。首先通途退出的把里面的刊登帐号推给卖家，刊登功能可以帮助你快速的把你产品刊登到多个平台，多个帐号，而且是以极低的成本，极低的效率。大家做这些平台订单出来都可以一站式的从你的刊登到你的订单处理、仓库管理、发货管理、售后邮件的处理，最后统计报表都可以看得非常清楚。其实大家做卖家赚钱是非常负责重要的，省钱也是非常非常重要的，怎么省钱？就是提高效率，你有了时间去赚更多的钱。最后我们卖家给我们的一个反馈总结一下怎么去帮助大家。我们卖家给我们的反馈是他运用了通途ERP的效率提高是1-8倍，发货的错误率降低，几乎是不出错的。

郑华东：我觉得可以用一句话来总结，那就是通途更懂中国卖家的需求。下一步问题想请陈总给我们介绍一下营销方面，因为大家都知道流量是电商的重中之重，或者说是我们生意的起点，所以如何去获取更多的流量，不管对于独立战来讲，还是平台的卖家来讲，都是一个核心的问题，这是一个卖家能不能成长起来，能不能成为一个大卖的核心竞争力。

陈勇：其实也聊了很多的卖家，很多卖家做平台的，大家都有一个感觉，现在好像流量越来越少了，或者说流量的成本越来越贵了，我们自己也想了一下为什么会有这样的感觉？我们自己的观察来看，我们都知道全球开店或者是其他的平台也好，大量的在中国招供应商，有非常多的卖家涌入进来，我们同一个产品以前用户的选择的时候可能是在10家里面选，现在可能是在100家里面选，所以就存在，其实是流量被稀释掉了。有些产品同质化的竞争导致我们的这些很难去脱颖而出，而那些有产品能量的大卖，或者是砸广告砸得很厉害的大卖把他的流量汇集，要破解这样的困局有两个层面的解决方案，一个是除了站内之外，站外还有大量的机会，国外的一些大媒体，如果你能够做内容的话也还有一些PR的产品，可以跟他做互动，他可以帮你做蛮多的用户的教育，他们帮你做产品的测评，帮他们做产品的推荐。还有一些是必须好的论坛都可以拿到很低流量。除了这些渠道在战略上还有形式，在站外营销的形式会比较丰富，现在能抓流量的形式，大家都知道最近比较火的抖音、快手，外国也是一样的，他们也会做看短视频，所以如果你做短视频做推广的话，这样也可以达到事半功倍的下面。如果大家希望能够摆脱流量的困境，你自己能够变成一个能积攒流量的品牌，这种情况下你的思维要开始从流量思维，一次性的发生交易，找到里的目标客户，把他圈住，让他变成你的忠实粉丝。现在一些比较灵活便捷的方式帮大家做，这种方式对于长久来看去解决你的流量的压力会是一个战略性的考虑。

郑华东：陈总的经验经历过的都有一个感受，我翻译一下，大平台的进场，大卖家的进场，所以在烧钱烧流量上小卖家已经做不过他了。下一步嘉宾佰事德的刘总，2014年开始创业，2016、2017年整体销售额已经好几个亿了，已经拿到战略性投资，刘总应该来讲是中小型，现在不能叫中小型了，是卖家的代表，是这两三年之内飞速成长的卖家的代表。

刘岩：刚才东哥也介绍一下我，我们是2014年做电商这个行业的，一开始做铺货，一年下来深感铺货的压力，后来我们转型做精品，我们转得很快，我们在一个月的时间里面从几千的SKU变成只有20个SKU，我们要把这20个SKU运营到过亿。我们为什么能做到这么的的销售额，第一点是在于选品，当时我们花了很多的时间做精细的调研，在产品这花了很大的精力。第二个是专注于平台，你所有的点，集中了一点你的火力很大的，所以在仅仅半年的时间我们已经超过了过往两年的销售额。结合我们最近这两年的发展，我们发展走了品牌的路线，品牌的路线有两点非常关键，第一是品牌；第二是运营，我一直在一线做运营，我最大的感触是这几年做运营会越来越累，越来越苦，我们之前只做站内不做站外，因为那个时候站内的流量是很容易获取的，但是后面运营压力成本越来越高，之前的运营占所有的一两个点，现在即使是两三倍都很难达到目标。举个例子让大家感受一下运营这块的成本越来越高，大家都知道可以报活动，Deal的费用涨了，作为卖家是非常苦逼的。我们在亚马逊这边我们提高了一定的成果，但是我们发现再往上发展会受到很大的阻力，我们把自己定位成做一个小而美的品牌，我们希望用这个小的品牌去打开一些新兴的市场。我们下一步会，新兴的市场是一个新的机会，我希望在新兴平台上挖一桶金。

郑华东：刘总站在一线运营的角度跟大家讲了一下，总体来讲我觉得对这个行业来讲，应该来说行业在持续的发展，在加快，但是对于个体的卖家来讲，现在逐步开始出现分化，以前在里面的卖家都能赚钱，但是现在只有逐步的头部的卖家能赚钱，更多的卖家是不赚钱，甚至于是赔钱这么一个状态，大家再想进入这个市场，按刘总刚才的介绍可能要更多的考虑身份的定位，更多的细分的行业。

黄诚：我这里简单介绍一下我的情况，因为我等会儿跟大家分享，可能是有些观点跟我的经历有关系。我来顺丰之前我在地势康（谐音）。中间我有两年去了上海，我搞金融去了，但是我搞金融也是跟跨境电商有关系，我们为私募基金投资一些跨境电商的项目，这个我也是比较有幸接触到一批深圳、广州大卖家，协助他们做一些相关的工作，通过这个我就明显的感受到，现在的竞争越来越激烈，我觉得跟资金金融有很大的关系，像全球大的卖家获得了利润之后，无形中对我们中小卖家有很大的压力，这块是我们中小卖家要思考的，我们要怎么做，我这里有几点分享一下。第一个商品，现在玩法和几年前的玩法不一样了，怎么来做，你的产品的优势在哪里，你的定位的产品在哪里，对卖家来说一定要弄清楚，后面营销、各方面的也好压力都非常大的。另外一方面是借力，我接触了一些卖家这几年做得非常好，但是现在我明显感觉到，包括我跟大卖家沟通，现在亚马逊这块越来越困难，这是一个很明显区别，我们是不是要开拓一些新的市场。怎么来开拓，对于中小卖家来说这个是有难度的，新兴平台是不成熟，客户群不成熟，玩法也不成熟，包括Linio平台，很多模式是不一样的，我们要借力，我们知道有些平台，我们自己在不断的去接入这些大平台，除了丰卖网自己有自己的APP之外，比如说我们在俄罗斯跟一些大平台都有合作，我们接触的意愿是什么呢？我们丰卖网不止是顺丰作为物流，我们帮助中小卖家解决供应链，我们帮他提供他的商品解决的方案，这块我个人觉得就是这个方式，刚才讲他的玩法不一样，如果你自己去一个平台一个平台投入，这些平台的记录，包括有些规则是要求你月销售达到几十万美金。我今年年初的时候参加了会议，我问了一下大家都没有进入，就要因为这个平台有一定的要求，他的发展快，没有精力和时间进入到中小卖家的市场。

郑华东：感谢黄总的分享。下一位请解放路的张总。

张志锋：大家晚上好，我是解放路张志锋。最近这段时间我经常讲两个字“觉悟”，什么是觉悟呢？就是有没有做好最坏的打算。今天的跨境电商大家一定要有一个觉悟，只有20%的企业个人处在这个行业的最顶端，所以在这里面会有非常多的特别的明星企业出来，明星企业会有很多明星企业的成功之路，但是也许这条路不太适合你，你要有觉悟你是不是最高端的，你是最高端的你就有可能把其他的卖家干掉。在2014年我想创业的时候，我从跨境电商走出去，我们原来是跨境电商资源的大卖家，我们大到中国前3，我们大到成为Papper中国第一的大客户，但是你必须要有一种觉悟，就算你那么大，但是行业环境在变化的时候你也会被影响。所以今天这一战已经是一个过去时了，今天我们看到的大卖家都是第三方平台，这就是趋势一样的。所以现在很多人在谈亚马逊，很多人在谈新的平台，其实这种故事每天在周而复始的上演，对你来说有多大的作用。我们希望做一件事情，让所有的买家都专注于市场，专注于销售，不重要的事情交给我们来看。所以我们最早干的时候是帮你解决供应链的时候。2014年是中国号称跨境电商的元年，我们在1024个厂商里面挑出45家适合我们的厂商，所以当我们在跨境电商商业开始做这样事情的时候，我们当时给很多的卖家做承诺的，我们有我们的客户，因为被Wish做知识产权的罚款，我非常确信这个东西没有侵权，所以最后我们胜诉了，为什么我有这种信心？我们那时候是全行业第一家通过U（谐音）审核的，当时我们整个团队是由我负责的，我们当初是这样走过来，我们那时候会给大家找工厂。我们今年会达到50万个商品，我们免费提供给所有的卖家进行选品，一开始我们是要收会员费，但是当时出现一个竞争对手，所以我们就免费。现在我们有些海外用户，海外用户都是付费，我相信中国用户也是愿意付费的，我们可以给你折扣，我们可以送到从够长到电商企业零利润。所以我们那时候很多卖家投诉，你们下载然后再上传很麻烦，然后我们就自己开发了一个可以方便将我们好多网上的一键开放到你的帐户。我们公司会有税务的问题，我们现在上线的虚拟的产品，总的来说未来跨境电商市场，第一我觉得大家觉悟很重要，有些时候你斗不过大卖家，这是我们要认命的，但是我们可以尽量的缩短跟他们的距离。第三个很重要的，商品是第一位的60位，运营是第二位30份，还有10分的运气。

主持人：下一位也是来自海外的嘉宾，也是我们的老朋友，Diego先生以前是在南美一家做支付的企业，对南美支付的环境特别熟悉。南美市场我相信大家或多或少都有一些了解。Diego先生跟我们分享一下如果 帮助中国卖家走向南美。

Diego：首先我想告诉大家的是拉丁美洲的人们很喜欢从中国购买商品，中国是第二大的拉丁美洲出口国，对于拉丁美洲第一大出口国是美国，第二大出口国是中国。为什么中国不是第一位？因为这对于拉丁美洲人民来说从中国购买商品确实是很大的困难，让我们做一个小小的游戏，想象一下我们此刻不是坐在深圳，而是坐在拉美，我们想要从中国的商家买一个手机，当我们进入一个网上商城我们选择的一个手机，但是我们发现这个网站是用中文的，而我们本土的语言是葡萄牙语，当我们想要看这个价钱的时候，会发现这个价钱是用人民币的形式，而不是用我们本土的货币的形式，但是我们很愿意去买你们的商品，所以我们进入支付的这个环节，我们会发现支付的选项是阿里pay，或者是银联，而不是本土的支付方式，这些支付方式不是在巴西出现的，所以我们找我们中国的朋友帮我们去买这个产品，即使当我们买了这个产品我们还得等大约45天，这个产品才能够送到我们手上，这还不是最重要的，最重要的是我们并不一定能够在我们的家里收到这个产品，我们得去海关去领我们的货物，这个时候我们可能还要付税费，并且我们还得排两到三个小时的队，这就是为什么中国不是拉丁美洲最大的商品的出口国。诺克诺克平台所做的是我们通过一个平台就整合了商家、物流以及我们的支付，想进入拉丁美洲的中国商家如果通过诺克的这个平台就能够大大的缩短货物到达的时间，大概是缩短10-15天。我们提供本土化的市场的运销服务，我们也与本土的这些支付的商家建立了合作。

 上述的这些都是导致拉美人通过线上买中国产品主要的一些问题，商品的费用是特别低，大部分的拉美人不买中国的产品是因为他们担心通过这个渠道买了中国的产品并不一定送到他们的手上。大概30%的产品只能被退还给中国市场，这就是为什么诺克诺克想帮助去缩短退货率的问题。

郑华东： 当Diego先生给大家的分享，我听完之后一个感觉，拉丁美洲的人们对中国的产品是真爱啊，在这么严峻的条件下，我们中国的卖家仍然往巴西，往阿根廷卖那么多的商品，诺克诺克出现帮我们大大的减轻了这个门槛。这是一个新的市场，新的平台，意味着给我们带来新的机遇，这一点大家要仔细的把握。

 下面进入到提问环节，如果大家有什么问题想要问给现场在座的同志们。

提问：想问解放路的张总，我们现在也在做一些中国制造民族品牌出海的一些项目，我想今天留下大多数人都是为了奖品，此刻我想说我真的是为大家的圆桌论坛打动了。我以下要问的问题是代表共同卖家的心声，像您大卖的代表跟各大平台合作，我们让他们帮我们赚钱的同时，怎么样提升我们的话语权。

张志锋：其实对于平台来说，平台是有套规则的，从欧美平台来讲，不管是大卖还是小卖，欧美的文化就是民族意识，所以首先你要对他的平台规则非常的了解，另外你有很明白，觉悟很重要，你究竟有没有出问题，这是一个非常重要的概念，你自身有没有问题，如果你有问题，老是承认错误，这个比较来得快。我们以前念书的时候，我们所有的汉族学生都不喜欢藏族喜欢，但是我们发现老师很喜欢藏族学生，为什么？在有一次交流的时候，如果发生汉族学生作弊，第一反应就是我没有，但是发现一个藏族的学生作弊他们就是很羞涩的说一下对不起。所以我们有一个非常明确的准则，法律文明规定不为罪，我们发现很多新的平台真的很鲁莽，因为他们没有规则，没有规则的情况下他们会告诉你你错了，但是这个时候你想跟他沟通变得很困难，如果你错了，你跟他要规则的时候，他可以制定一条规则就是你错了，所以对所有的卖家来讲，第一我们要做到自律，只有自律的人才能享受自由，所以得到平台的尊重不是因为你是一个大卖，而是因为你是一个值得尊重的卖家。第二点，我们是否能够去做些事情呢？当我们做到前面第一点的时候我们可以去研究他的规则，如果没有规则的话你可以尝试跟他沟通，你可以找他去要，甚至我们在做系统的时候我们提前把东西发给你，你先审核一下这个有没有问题，我们自己内部可以先做一个自我管理。

郑华东：感谢大家的参与，也感谢我们各位嘉宾精彩的分享，如果大家有更多的问题我们可以在台下进行进一步的交流。