

跨境电商：服务比价格更重要

政策和平台规则变化影响最大

宁波是我国第五大出口城市，也是全国首批跨境贸易电子商务试点城市。2012年起，宁波开展了跨境贸易电子商务服务试点，中小型外贸公司纷纷涉足跨境电子商务。最近几年，随着跨境电商的不断涌现和国际经济环境的变化，在新的形势下，宁波的跨境电商企业何去何从，值得关注和探讨。本次周二沙龙，我们组织了业内知名的企业代表和相关人士，就此展开了深入的探讨。

行业初期红利已经消失

“淘淘羊”作为宁波本土知名的跨境电商，已经成为业内的领头羊，目前正在积极寻求新三板的上市。该企业的副总经理焦刚表示，依托宁波便利的港口优势和保税区的仓储条件，最近几年宁波的跨境电商企业处于高速增长阶段。

但是行业初期的红利已经消失，整个行业处于不断整合之中，一些实力不强、品种单一的跨境电商将面临被整合或者淘汰的命运。焦刚坦言，现在跨境电商生意不好做。他们去年“双11”期间的库存，花了将近一年时间才完全消化完。所

以，今年“双11”期间，他们主动调整了战略，不再局限于“双11”这几天的促销活动，而把战线拉长。从10月初就开始布局，一直延伸到“双12”，这样可以有效地避免大量的库存。

焦刚认为，现在他们已经不再提跨境电商这样

的说法，而是更加倾向于跨境贸易这个说法。因为靠差价来获取利润的单纯贸易方式已经不能适应当前的大环境。他们因此主动做了减法，把销售率靠后的商品主动清除出产品目录。争取每月减少5%的库存，提高效率，促进资金的流动。

“服务+品牌”是未来发展方向

针对目前BAT这样的互联网巨头搭建的各种电商平台，小的跨境电商企业是无法与之抗衡的。除了建立自己的渠道之外，最好的办法就是积极参与这些大的平台，通过引流的方式，吸引更多的客户，提高自己的知名度，让更多的消费者了解。

与会者都认为，在互联网时代，商品已经无可避免地陷入价格红海之中。所以跨境电商都开始更加注重品牌和服务的建设。据了解，现在很多跨境电商都已经建立了更加完善和强大的售后服务体系，借助大数据分析，更好地了解客户的消费习惯和

潜在需求。从售前和售后服务，变成全程的体验式服务。

焦刚表示，现在很多跨境电商企业已经开始着手建立自己的线下门店系统。比如“淘淘羊”就已经开始建立“淘羊羊金选”计划，和众多的幼儿园以及母婴机构进行合作，推荐一些适合他

们使用的进口产品，进一步增加客户粘性和扩大线下的知名度，进行差异化的竞争和服务。力争使得“淘淘羊”这个品牌不仅仅是一个商品营销平台，而是打造成为一个品牌+服务的综合性品牌，这可能也是未来众多跨境电商需要考虑或者转型的方向。

政策变化影响最大

说到现在跨境电商生意难做，和整体的经济形势息息相关。目前美元和人民币的汇率一直处于变动状态，这给跨境电商企业带来了不小的经营风险。为了应对汇率带来的风险，一些有实力的跨境电商开始考虑在海外建立自己的仓库，以减少经营成本。但是建立海外仓库主要也是基于以下两点：一是面对海关新政，很多产品没有进入正面清单就无法通过一般贸易方式入境，只好采用海外直邮的方式发货。另

一方面，企业面对的客户群体要足够大，只有足够大的订单量，才能支撑起建立海外仓库的成本和资金压力，所以这个方式也并不适合每个跨境电商。

相比起汇率波动来，国家层面和平台方的政策变化对于中小型跨境电商企业的影响更大。焦刚向记者表示，海关新政实行之后，很多进口商品的关税有所上升，也有的有所下降，这就要求跨境电商企业积极应对，调整经营范围和商品种类。《跨境电子商

务零售进口商品清单》公布以后，规定了1142个8位税号商品，主要是国内有一定消费需求，可满足相关部门监管要求，且客观上能够以快件、邮件等方式进境的生活消费品，其中包括部分食品饮料、服装鞋帽、家用电器以及部分化妆品、纸尿裤、儿童玩具、保温杯等。这样可以更加规范跨境电商的经营范围，但是也对部分企业造成一定的影响。比如之前卖得很好的一款儿童体温计，在新政出台之后就从日用品变成了医疗用品，品类和渠道发生了

变化，对销售造成了很大的影响。

此外，阿里系和京东等大型的电商平台对于跨境电商企业也有巨大的影响。比如，一旦一款产品卖得很火爆，这些大的电商平台就有可能将它们变成自营商品，直接和跨境电商展开竞争。而目前情况下，跨境电商要想单独引流成本太高，不得不在很大程度上依赖这些巨无霸式的大型电商平台，缺乏应有的议价权。所以一旦平台的销售策略发生变化，受影响最大的往往是跨境电商企业。

跨境贸易形式多样

互联网一直强调是一个去中心化的全新世界，而在很多跨境电商从业者看来，这似乎是一个伪命题。焦刚认为，所谓去中心化会形成另一个中心化，各种形式的商业行为总会有一个相对固定的模式。现在他们倾向于把跨境电商叫做跨境贸易，就在于形式的多样性。比如，现在很多大型商场也会出售各种进口的食品和日用品，通

过线下体验的方式来吸引客户。而不少海外留学生或者专业买手也会通过代购的方式进行跨境贸易，进行所谓的C2C方式的交易。很多业内人士都认为，这些不同类型的交易方式，如果一旦变成有规模的贸易，其成本必然会上升，就和一般的跨境电商企业差不多了。但是由于中国市场广大，人口基数大，各种形式的跨境商品交易都会有其存在

和发展的空间，但是主流形式一定是上规模的跨境贸易模式。

近年来随着亚马逊等国际知名互联网企业进军中国市场，也对国内的跨境电商造成了一定的冲击。但是与会代表认为，这些巨头企业似乎很难改变目前国内现有格局。由于各国的消费习惯和基因不同，全球化、标准化和地区差异化的存在，还是会留下巨大的市场空间

值得去填补。

现在一些有实力的跨境电商企业已经开始进行品牌的战略合作。通过O2O的方式进行渗透和转型，通过和银行和移动服务商等的品牌战略合作，更加接地气，通过区域深耕，增加客户粘性，从个人消费逐渐向家庭消费延伸，树立具有地方特色的商业模式。

记者 毛雷君
通讯员 叶建平



近日，镇海区民个协会和旗袍协会联合举办了一场“冬蕴”——情系民企联欢晚会，节目精彩纷呈，充分展示了区内民营企业 and 个体工商户锐意进取、奋发向上的精神风貌。

赵宇敏 摄

■创富会

“应雄辈出”—— 打造应届毕业生就业理想国

对于许多应届毕业生来说，就业问题，一直是萦绕在他们心头的一大难题。多少毕业生，躊躇满志地投身社会，却发现，理想和现实之间，有着巨大的鸿沟。

和许多应届毕业生一样，周玲帆也曾有过自己的迷茫，毕业后进入了世界五百强的企业工作，然而繁忙的工作却越来越让周玲帆觉得没有目标，她开始怀疑，自己想要的到底是什么？

面对无法预知的未来，周玲帆开始认真思考，自己真正要的是什么。在那段时间，她一个人，几乎走遍了大半个中国，在行走中，周玲帆迷茫的内心逐渐变得平静，未来究竟何去何从，也逐渐变得清晰。

周玲帆与几个志同道合的朋友一拍即合，在经历了初步的市场调研后，确定了最终的创业方向，建立一个应届生信息分类平台。2015年，宁波市鄞州帮析企业管理咨询有限公司成立。“三分钟测评=毕业前10家企业主动邀请面试”，这个在别人看来几乎不太可能的事在应雄辈出平台却成了真。和其他招聘平台不同，应雄辈出平台不需要学生上传相关简历，除了填写基本的身份信息外，只需做一个职业测评。而这套职业测评是应雄辈出的团队

根据霍兰德职业兴趣测评，并与三位浙大的资深专家一起研发的，比起你曾经获得过的成就，应雄辈出的测评更侧重的是你的兴趣能力、职业价值观，更能反映出一个学生的综合素质。

应雄辈出平台也将根据测评的结果，将对应的学生推送给相关的企业。英雄不问出处，不看获得过什么奖，拿过多少奖学金，这样的推送往往更贴合学生与企业双方的深层需求，真正做到“把合适的人放在合适的位置”。目前，经由应雄辈出平台推送的学生几乎都已经有了稳定的工作。为了进一步宣传自己的平台，周玲帆和她的团队也将工作落地到了各大高校，通过与各大高校合作的方式，为大学生带去一些职业规划的课程或心理辅导，实打实地帮助大学生解决他们的就业问题。

应雄辈出应届生信息分类平台目前辐射的范围仅在宁波市，但是，应雄辈出绝对不会止步于此，未来，他们希望应雄辈出的足迹能够遍布全国。这是一个新兴的，鲜有人涉足的领域，有机遇，但也同样伴随着挑战，抱着让每个大学生都能找到适合自己的工作的美好愿景，周玲帆和她的伙伴们正在充满斗志地拼搏着。

丁青