



3年做成阿里最佳第三方公司 80后海归的秘诀只有两个字

见习记者 马欣宜

1 大有可为的细分领域

2013年10月，谢煜从英国 Leeds Metropolitan University 大学的国际贸易与金融专业毕业，取得硕士学位。

毕业归国后，他来到了舅舅的外贸公司工作。

彼时，谢煜的舅舅已经入驻阿里巴巴国际站，拓展线上外贸出口的订单。

阿里巴巴国际站是帮助中小企业拓展国际贸易的出口营销推广服务的平台，通过向海外买家展示、推广供应商的企业和产品，进而获得贸易商机和订单，是出口企业拓展国际贸易的首选网络平台之一。

“国际站的运营形式类似淘宝，但是入驻的商铺都是外贸公司，买家则是国际范围内寻求合作的客户。”

与淘宝相似，买家打开国际站的网站，输入自己所需的商品类目，就能检索出所有相关的外贸企业。有时候，从事某项商品出口的商家多如牛毛。

“但从买家角度来说，他们只会看排在前面的一些商家，浏览的范围最多不会超过两页。”谢煜说。

这就意味着，商家必须提高自己在阿里巴巴国际站中的排名，以增加自己出现在客户视野中的几率。

阿里巴巴国际站排名是阿里根据自己优化规则，将阿里巴巴国际站会员（包括出口通、全球宝与金品诚企）的橱窗产品信息展示在搜索结果第一页，通过产品的大量曝光来吸引潜在买家的一种网络推广方式。

首页显示的产品数量为38个，另外会额外留出1个顶级展位排名位置和5个P4P排名位置，也就是说首页共有44个位置，这其中有38个橱窗排名和自然排名的位置，这就给了商家进行橱窗排名优化的空间。

当时，既有计算机技术背景、也有国际贸易相关的知识储备的谢煜小试牛刀，帮舅舅的公司入驻阿里巴巴国际站做了排名优化。效果还不错，舅舅的店铺在阿里巴巴国际站上的检索排名提高了，询盘量和订单量都增加了。

无心插柳成荫，舅舅的几个同样从事外贸行业的朋友得知后，纷纷找上门来，付费请求谢煜也帮他们运营平台。

这让谢煜意识到，宁波外贸行业发达，很多外贸企业有开拓线上业务的需求，但往往没有技术与精力自己去经营线上平台，这个看似狭小的细分领域，大有可为之空间。

“最主要的，当时团队只有几个人，对我们来说，只是技术上做一点处理，就能有几万块的收入，那一年做下来，收入是相当可



宁波银行
BANK OF NINGBO

宁波银行
特别支持

观的。”谢煜坦谈谈起初创业的心路，“觉得这个生意太好做了。”

2015年1月8日，谢煜在宁波国家高新区浙大软件园注册成立宁波点津电子商务有限公司，正式入驻阿里巴巴国际站服务市场，成为专业的阿里巴巴国际站整站运营服务商和托管商以及网站装修服务商。

然而成立一个公司和最开始的小打小闹还是不一样，接单能力、运行效率、团队磨合……要考虑的事情更多了。

事实上，公司的运营没有谢煜最初设想得这么一帆风顺。2015年开始，阿里国际站更改了国际站排名的规则，对点津来说，可谓出师不利，以前用的那些优化技术都用不上了，帮客户提升排名的成效迟迟不出来。

和很多国际站代运营托管公司一样，谢煜和他的初创团队一时间感到无所适从。眼见着一条坦途变成了荆棘路，是继续把这条荆棘路走下去，还是回舅舅的公司做回那份安稳的工作？

谢煜不甘心刚成立的公司就这么夭折了，规则变了，但市场依然存在，他相信自己最初的判断——这个细分领域有广阔的可为空间。

兵来将挡，水来土掩，规则变化了，就去适应规则。谢煜带着团队，开始到处找资源，跟进任何关于阿里新规的信息，“当时，只要有相关的讲座与培训，我们都会去听。”

此般上下求索，点津在一个比较短的时间内迅速跟进新规则，抢占了先机，凭借雄厚的技术储备及优秀的专业人才，保证了客户的运营，也使公司得以运转下去。