

2

“以一颗无名英雄的决心守护客户”

谢煜作为创始人，励精图治、砥砺前行，率领团队奋勇拼搏，在短短3年时间内，领导公司做到所在细分行业市场口碑第一，广受好评。目前，点津是宁波当地市场客户绝对数量最多的第三方服务商，市场占有率第一。值得一提的是，点津的续约率达到70%左右，与业内平均30%的续约率相比，确实是一个非常亮眼的成绩。

高续约率从何而来？谢煜言简意赅：“靠谱。”

他坦言，当前的阿里运营行业市场一片死海，大大小小的第三方公司分布在城市的角角落落，良莠不齐，其中个别公司并不知晓正确的运营理念与技术，也没有外贸从业经历，往往宣传手段花哨，靠低价吸引客户、获取订单，当客户付钱后发现效果不佳，却投诉无门。在巨大的金钱诱惑之下，有不少公司投机取巧，做这种一锤子买卖。长此以往，对整个行业生态的伤害非常大。

但谢煜一直很清醒，自己要走一条什么样的路，“做这种一锤子买卖，有违我们的是非观。”他相信，诚信、专业、敬业会带来价值。“学会隐忍，学会宽容，学会以一颗无名英雄的决心在混沌的年代守护心爱的客户。”

从公司创立到现在，每一单生意，点津都会安排专员去客户企业实地考察、收集信息，做好充足的前期准备工作，根据客户的实际情况，对症下药，为他们定制优化服务。

2016年3月，点津开始为宁波森威包装有限公司运营他们的阿里巴巴国际站平台。

这是一家与阿里巴巴与长久合作的外贸企业，他们的很大一部分客户都聚集在阿里巴巴，因此，客户公司本身非常重视这一块的运营。在与点津合作之前，他们有自己的人员来运营平台，询盘量能达到150封左右——这已经是不错的成绩了。

但自己运营的成本对体量不大的中小企业来说还是相对高昂，对森威包装有限公司的王总来说，公司未来的发展战略重点还是专心做好业务，如果要分出太多精力投入运营，即使效果不错，也不太可持续。

基于对点津负责人人品的信赖，王总从2016年3月开始选择与点津合作，外包平台运营工作。

合作过程中，让王总尤为感动的一点是，点津在前期服务的过程中，不厌其烦为他们推荐信保和P4P。之前，公司因为不了解，对信保有点抵触心理，一方面顾虑它是否安全，另一方面因为信保会增加单证采购部门的发票而感到麻烦。

但点津的工作人员通过不断沟通，为王总讲解相关内容，让他们理解了这一块确实对数据的沉淀有很多帮助。做好信保，店铺在阿里巴巴平台的权重也会靠前。

明白了这一点后，森威公司主动引导客户去后台信保下单，效果显著。合作之后，森威的询盘量每个月达到300-320封。王总表示：“后续我们还会继续努力，跟随点津，适应阿里巴巴规则去操作。”

“专业的事情还得交给专业的人来打理，对整体效果的提升，我们非常满意，也可以更加专心地拓展业务。”王总说。

同样觉得与点津合作后感到收获良多的，还有宁波科能进出口有限公司的齐总。

“在和点津合作之前，我们在2013年和2014年分别与杭州的两家第三方服务商有过合作，但效果比较差。跟点津合作以后，3个月时间，我们从原有的每个月250的量增长了40%，现在基本稳定在每个月350条。”

“在合作的过程中，点津给我们留下的最大印象，一是技术确实过硬，规则在不断变化，他们总是能第一时间赶上这个变化、做出调整。二是服务确实到位，为了前期的调研和一些准确的数据抓取，点津团队前前后后四次上门到我们公司来调研。另外一个，性价比确实高，你没有效果，给我免费我也不需要。”

齐总的评价可谓道出了业内所有深受虚假营销之苦的企业的心声，也证明了点津的价值。正如点津在自己的官网上写的那段话一样：“纯粹从价格去比较各家第三方，基本上无法体现点津的价值。”

“当下，我们的外贸营销策划、推广水平已达到同行中的领先水平，我们的所有运营以及美工设计人员，最低学历为全日制本科，技术总监为海归硕士。骨干员工全部有外贸从业经历，所有新员工经过系统全面的培训，且优存劣汰。我们几乎调研了国内所有知名同行的运营能力，经过我们的专业鉴别，去粗取精、去伪存真，使点津提升为集大成者。开业至今，从未有客户投诉或抱怨。”

对点津来说，订单从来不是问题，“我们公司只有一个销售人员，因为订单都是靠客户介绍客户，靠口碑营销。”桃李不言，下自成蹊。点津的成功也证明了“靠谱”——是一个企业赖以存续的核心竞争力。

3

不断变化规则的阿里国际站

2015年那次规则大变，在很多国际站代运营托管公司无所适从之际，点津凭借雄厚的技术储备、优秀的专业人才与上下求索的毅力，迅速跟进了新规则，保证了客户的运营效果。

而此后，点津也不断与时俱进，顺应阿里巴巴的最新规则，成就了客户口中“过硬的技术”。

2017年11月29日在宁波举办的阿里巴巴年终峰会上，点津有3家客户入选“风云网商”，2家客户入选“新外贸网商”，3家客户入选“千万军团”，1家客户入选“亿万军团”。其中“最具影响力网商”的2家客户都是点津的客户。点津本身也当选2017年度“最佳第三方”。

点津也入围了2017全球双十一明星2.0旺铺的服务商，在整个宁波地区，只有点津一家入围。其中点津设计的一家3C行业的2.0旺铺成为行业标杆。

作为创始人的谢煜，如何带领公司深耕这一细分领域，取得今天的业绩？如何把握不断更新的规则，以过硬的技术，成为客户们“钟情”的信赖伙伴？

本周日，谢煜将来到东南商报第十四期创业分享会，分享他的工作和创业经验。欢迎对互联网、区块链产业有兴趣的朋友，来现场听听。

【东南商报第十四期创业分享会】

本期分享者：谢煜

年龄：80后

职业：点津创始人

互动环节：读者提问交流

活动时间：5月13日（周日）上午10:00

活动地点：鄞州区世纪大道北段333号华东城2号楼8楼伯乐工场

报名方式：扫描下方二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00—17:00）

