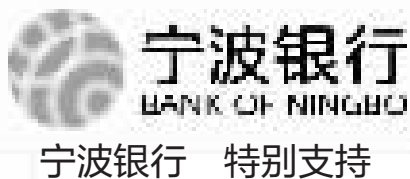




谢煜(左)正与粉丝交流。

阿里最佳第三方服务商 告诉你续签率第一的秘诀

见习记者 马欣宜/文 记者 崔引/摄



前几日，公众号【宁波创业圈】发布文章《3年时间做成阿里巴巴最佳第三方公司，这位宁波80后海归的秘诀只有两个字》，讲述了80后创业新秀谢煜深耕阿里巴巴国际站第三

方服务领域的经历，报道发出后，不少对外贸行业感兴趣、对创业感兴趣的读者们来到东南商报第十四期创业分享会现场，聆听分享、共同探讨。

创业历程

三年里获得3个“第一”

“我们的工作就是帮宁波的外贸公司打理他们的阿里巴巴国际站平台上的店铺。一般来说，没有排在检索结果第一页的公司是很难被客户看到的，而我们的工作就是把客户的店铺推广到检索页首页。”谢煜简明扼要地介绍了他的创业公司——点津商务电子有限公司的主营业务，开启了本次创业分享。

在点津成立之前的一年多时间里，谢煜已经进行了一系列相关实践。最早只是利用自己所学，帮舅舅的外贸公司打理他们的阿里巴巴国际站平台。

后来经舅舅的生意伙伴口口相传，接单渐渐多起来，人员也从最早的“单打独斗”发展成为一个四五个人的小团队。

2015年，点津电子商务有限公司成立。谢煜正式开始了自己的创业生涯。

谢煜直言，点津的盈利模式非常简单：“我们实际上是在出售技术，因此不会涉及采购成本，只有人工成本。别看我们销售额不大，但利润率很高，能达到50%左右。”

目前，点津盈利的重点在于老客户续约。相对来说，续签利润率要比初次签约更加可观。

因此，点津一直以来的工作重点就是做好服务、提高续约率，也取得了明显的成效。目前，点津的续约率能达到75%左右，在业内遥遥领先。

“要知道去年阿里开第三方大会，当时杭州一个很大的第三方公司提出，接下来，他们的目标是续约率达到50%。”

“这意味着他们目前的续约率还没有50%。而我们的续约率能达到75%，这是一个非常好的成绩了。”谢煜无不自豪地说。

自豪源于过硬的技术实力与扎实的服务质量带来的底气。目前，点津在宁波本地细分市场占有第一，客户数量第一，口碑第一，续签率第一，并且荣获2017年度最佳第三方与2017全球明星旺铺服务商的称号。

现场花絮

读者专门来现场取经

当天来参加分享会的读者中有不少是从事外贸行业的，其中有一位读者是宁波一家主营按摩保健产品外贸公司的负责人。

他向记者表示，自己是在上一期的东南商报里看到了关于谢总的报道，发现与自己公司的情况非常对口，所以想来听听。

该负责人说，“我们公司主营按摩保健产品，基本都是走出去，接入线上平台也很早了，但是平台又多又杂，一直没有弄起来。”

“目前公司里安排了四五人在做这个事情。今年刚招了一个专职优化平台的员工，每个月花很大力气，询盘量才能增加20条-30条。目前，每月的询盘量能达到120条左右，成本实在高昂。”

现场，谢煜帮该读者查看了平台主页，坦诚地表示，就目前的情况来看，确实还有一定的优化空间，并诚恳地提出了一些优化建议。

“今天真是来对了，接下来，我也考虑把我们公司平台运营这一块业务外包给谢总这样的专业团队，专业的事果然还是要交给专业的人来做，而我们自己可以集中精力拓展业务。”这位读者欣喜地说。

读者交流

坚持本地化服务，有助口碑提升

1. 您创业三年，有什么心得？

答：创业大同小异，最重要的一点就是坚持。

点津一路走来，遭遇到的比较大的困难就是2015年阿里巴巴规则大变动，当时我们原有的优化手段基本都失效，公司里有四五个员工要养，新的订单进不来，真的考虑过放弃。

但是想到全国还有这么多第三方公司在做，我们一定也能做到，于是开始在全国各地找关于阿里平台运营的讲座和论坛去参加，慢慢跟进了阿里的新规则。

2017年，点津的营收有一个比较大幅的增长，将近五百万，算是一个不错的成绩了。其实跟其他创业者比起来，我的路其实还算比较顺，也要感谢家里人对我的支持。

2. 阿里巴巴第三方服务平台这么多，点津怎么保持自己的竞争优势？

答：宁波与阿里官方签约的第三方服务商有3家，地下自己在做的有七八家。我们的优势，一个当然是与阿里巴巴签约过，正式入驻了阿里巴巴第三方服务机构，交了保证金。客户如果有问题找得到人，比较可靠。

第二个就是我们坚持本地化服务，宁波也有很多外地的第三方，跟客户的链接比较弱。我们在本地就有这个优势，出了问题，运营人员可以上门跟客户去沟通，看是产品还是推广的问题。如果你没有实地去看过、了解客户的产品，很难做好运营。线上沟通很容易出现扯皮的情况，客户找不到人，体验度就不好，这也是平台第三方服务商口碑整体比较差的原因。

但我们很明白，口碑更值钱，如果做不出效果就退钱，比起三四万，还是点津的口碑更有价值。