

新势力
之
跨境电商

从“制造走出去”转为“品牌走出去”

记者 马欣宜



说起跨境电商，大部分消费者所理解的其实是针对海外产品卖到中国的进口跨境电商，比如进口奶粉、日用品、保健品，货源来自海外，通过保税进口或者直邮清关模式进入国内，并通过网络或社交渠道销售给国人的。但这其实只是跨境电商的“一条腿”，完整的跨境电商概念包含了进口跨境电商和出口跨境电商。

出口跨境电商，是把中国的商品卖到国外，赚的是老外的钱，分别有海外仓B2B2C模式，即通过一般贸易出口到海外仓（包括FBA和第三方仓储配送）备货，和出口跨境小包直邮的B2C模式。而银湖云商，就是这样特别的一家跨境电商企业。

总结上一次失败经验

大学毕业后，姜雄曾先后加入宝洁、夏新与环球市场，也伴随企业一起经历了高潮与低迷。在环球市场时，其针对中国优质的出口制造商提供整体的出口营销服务的定位，使得姜雄有机会接触到大量B端优质客户，在环球市场工作的七年里，姜雄累计拜访了几千家出口制造型企业，熟悉他们的市场、产品、买家、渠道，和了解他们的痛点、难点、缺点，用自己的营销知识来帮助他们，为他们提供解决方案。

当时，公司提出业务创新，要推出M2C的跨境电商项目。在业内浸淫多年，姜雄马上就意识到这里存在巨大的机会。他认真学习、深入研究，在具体项目中锻炼自己，但可惜的是，应为公司战略层面以及操作层面的事物，这个项目前后做了不到2年就夭折了。

姜雄感到非常可惜，他依然相信这是一个有潜力的项目，也希望能够更好地服务已经像朋友一样的B端客户们。这个时候，离职的念头开始慢慢在他心里发芽。2015年，姜雄在一次论坛中碰到了志同道合的合作伙伴，两个人几乎一拍即合，变合伙成立了创业公司“银湖云商网络科技有限公司”，延续自己的老东家未尽的理想。

然而他的那一段创业历程并不如他想象中那般平顺，“总结这一段经历，可以说包含了常见的早期创业冲动下容易出现的问题，一是合伙人之间的信任度建立问题，股权结构合理性问题，投投资人的权利和义务问题，创业者的管理水平和能力问题，企业经营的法律法规问题。“姜雄反思。但姜雄没有被挫折打败，经过一轮几乎是壮士断腕般的切割。2017年，银湖重新出发了，3月银湖开始完整实施自己的商业计划。再出发时，依然是少年。姜雄用很短的时间组建了团队，搭建了海外仓储体系，引入新的合伙人，开始逐步实施银湖的既定战略。

出口跨境电商的机遇

如今，跨境电商已经走过了10多个年头，在姜雄看来，在这片土地、这个行业——尤其是出口跨境电商，现在依然有很多机会。

首先，海外市场依然有强劲的消费需求和潜力。行业数据显示，2017年，全球电商零售额达2.3万亿美元，预计到2021年将达到4.88万亿美元。美国商务部的数据显示，美国线上购物销售额在2000年至2018年间增长了300%，线下零售额下降了50%（跟中国同步），研究公司Adobe Analytics的数据，黑色星期五（Black Friday）当天（11月23日）的在线销售额高达62.2亿美元，同比增长23.6%，创下历史新高。

其次，宁波的产业基础——港口优势，发达的制造业与其提供的丰富出口产品，良好的产业协同与产业分布，都是跨境电商茁壮成长的天然土壤。姜雄认为，在发展外贸行业的国家战略的大背景下，跨境电商是传统外贸的转型升级，是外贸行业的互联网+。未来，低端制造也势必要往价值链的两段延伸以挖掘新的增量潜力，因此中国从“制造出海”到“智造出海”、品牌转型是大势所趋。

但在姜雄看来，中国的制造业工厂主们缺乏的也正是这么一点品牌意识，“我相信中国是能够制造出满足全球消费者需要的高性价比产品，也能够打造出符合全球审美的品牌，品牌出海不仅仅是产品的输出，也是文化的传递。”姜雄说。有不足就有需求，有需求就有商机。银湖在做的，就是搭建渠道，整合生态系统，赋能更多的传统优质制造业企业和品牌走出去。

快问快答

1、你如何看待自己所处行业的发展趋势和创业机会？

首先，海外市场依然有强劲的消费需求和潜力。其次，宁波的产业基础——港口优势，发达的制造业与其提供的丰富出口产品，良好的产业协同与产业分布，都是跨境电商茁壮成长的天然土壤。

2、公司的商业模式。

把中国的商品卖到国外，赚的是老外的钱，分别有海外仓B2B2C模式，即通过一般贸易出口到海外仓（包括FBA和第三方仓储配送）备货，和出口跨境小包直邮的B2C模式。

3、如何评价公司项目的创新价值？

开放平台，赋能中国制造走出去，帮助更多的品牌走上跨境电商之路，提供一站式运营孵化服务。

自研系统，针对自身业务特点开发的系统，已经获得软件著作权，兼具开放性的功能，随时迭代功能，确报数据安全性。

独立物流账户，基于美国本土人脉优势，与美国尾程合作方USPS，FedEx，UPS签订了具备竞争力的物流折扣。