



C 从掘金小铁锹到挖掘机

2013年，在多年磨合探索之下，陈建旭开始了自己的二次创业，全球贸易通横空出世。这一次，陈建旭为全球贸易通打出了“B2B3.0”模式的噱头。

B2B 1.0时代是建立线上的关联，解决信息不对称的问题；B2B 2.0时代是则进入了撮合交易。B2B 3.0时代，更看重的就是服务。即不关心怎么买的最快、最便宜，而是关心怎么买到最适合的服务。

陈建旭认为，外贸行业在经过多年的发展之后，传统B2B平台只能在线沟通撮合的模式已经无法满足企业的需求。伴随着行业的发展，整个贸易趋势也在发生转变，从B2B到B2C，让卖家更加近距离接近消费者，对服务商的要求越来越高。尤其是跨境电商发展起来之后，这个需求更为明显。

在“2017中国（成都）跨境电商出口峰会”上，陈建旭发表了题为《中国出口企业全球营销困境及应对策略》的公开演讲，他提到：

“中国的外贸在跨境电商之前，它是一段没有神经的皮肤，所有的出口绝大部分依赖于OEM出来的产品，到现在，跨境电商给了我们一个机会，就是创造我们自己的品牌和通路。”

全球贸易通就是在这种思维下诞生并发展的。作为外贸服务商，互联网不能再被简单地视为传声筒，那么，全球贸易通是怎么帮助企业来做精准营销的呢？

“我们把全球贸易通的核心策略称之为多语言+搜索+精准营销+大数据营销，它的逻辑就是你直接从搜索引擎上把流量导入到企业本身的营销平台或者网站上。小语种可以增强企业在本地化营销方面的能力。”陈建旭的总结看上去非常简单，实际上却大有文章。

据了解，目前，全球贸易通在中国地区已经拥有了150多个本地化服务中心，服务于32万家中国出口企业和贸易企业，将产品推广及销售到全球180多个国家和地区，在2018年，在线促成客户订单额度已经超过了150亿美金。

现在，对于更多的全球贸易通用户来说，这已经不是一个普通的B2B平台了。

就在本周，陈建旭在朋友圈分享了几张全球贸易通平台上全球买家数据实时监控的截图，并配文：“自从传出中美贸易摩擦利好消息，全球贸易通上来自美国的买家询盘明显增加！”

在留言中就有从事跨境电商的创业者感慨：“你这是中美贸易摩擦的晴雨表啊！”



【东南商报第四十八期创业分享会】

本期分享者：陈建旭

活动时间：3月2日（本周六）下午2点

活动地点：宁波市软件产业园二期二楼活动室（鄞州区创苑路800号）

活动费用：免费！报名预交20元给群里@东南风，签到后统一退回。

报名方式：扫描上方东南商报客服微信号“东南风”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）

B 创业初期甚至体验过睡公园

2004年，新修订的《对外贸易法》颁布，国家对除国营贸易以外的货物进出口不再进行经营资格的限制，这意味着有着天然港口优势的宁波已经站在了时代巨人的肩膀上。看着许多老同行都开始摩拳擦掌，陈建旭意识到，机会大概就在眼前了。

2006年，陈建旭凑了十万块钱，正式创办了宁波互联创业电子商务有限公司。

“我当时就把公司的目标群体瞄准了那些外贸公司，大家都去外贸大海‘掘金’，那我就为他们完善装备。”

对于大多数年轻的外贸公司来说，尽快与海外产生链接成为当务之急，借助互联网是必经之路。那么，帮助这些企业更好地运用互联网、熟悉互联网的规则就是一个巨大的市场。

然而真正着手创办公司之后，陈建旭才体会到什么叫“天将降大任于斯人也”。光是一些简单的创办公司流程就已经让他晕头转向，还因为缺资金缺人的原因，陈建旭经常需要一人分饰多角，业务自己跑，销售也自己跑，连公司财务都是自己走马上任。

“创业难，绝对不是说说这么轻松。”陈建旭感慨道。

最让他印象深刻的还是一次去象山跑业务的经历，由于经验不足，身上预算不足，到在针织大户爵溪走访一圈之后，自己与伙伴竟然都到了囊中羞涩的尴尬境地。于是，在一个没有微信、没有支付宝的年代，他们只能摸到附近的公园里，认命似地蹲一晚，等着自己联系的同事尽快赶来接应。

“其实回想起来，这些都是很好的经历，当时还有一种初生牛犊不怕虎的激情，总觉得不管怎么难，都要把事情干出来。直到现在我仍然会时常回味。”

就是有了这几年坎坷的积累，让陈建旭在外贸行业打出了口碑，但是他时刻保持着对外贸、对互联网的思考：

当下，外贸从业者究竟需要何种服务？如何更有效地借助互联网，跨越时空的界限进行嫁接？