



“黑色星期五”即将来临！ 宁波跨境卖家 如何迎战欧美版“双十一”？

记者 严瑾

天猫“双十一”刷新了当日成交额2684亿元的纪录。还没等“双十一”的快递全部拆封完毕，另一波名为“黑色星期五”的年终大促，就已经马不停蹄地飞奔而来。不同的是，这一次率先准备“迎战”的，不是国内的消费者，而是一批批跨境出海的外贸人……



盈世控股的员工们备战“黑五”的工作状态

海外版“双十一”的玩法

起源于美国的“黑色星期五”，定在每年感恩节的第二天，现已逐渐衍生成欧美家家户户，在圣诞节来临前大包小包“买买买”的年度购物狂欢节，今年的日期为11月29日。

据不少宁波外贸人和留学生回忆，他们曾在美国亲历过这样的“黑五”：奥特莱斯门前，“老外们”排满了车水马龙的长队，人流量毫不逊色于上海开业当天的COSTCO；大型百货里挂满了促销的招牌，还能以5折-8折的价格给家人捎回一件Coach包包和YSL口红……

不仅如此，近年来，这一始于线下的购物节，还萌生出了“线上开花”的趋势。据Adobe Analytics数据显示，2018年“黑五”当天的线上销售额达到了62.2亿美元，创下历史新高，同比增长了23.6%，其中手机移动端就贡献了销量的33.5%。

虽然这一规模不及国内电商，却足以让平台方和中国卖家嗅到商机。记者以买家身份，打开了多个电商平台的海外站点，发现即便距离“黑五”还有一星期，一股浓烈的促销气息就已扑面而来，颇有“双十一”的即视感——在亚马逊美国、英国站首页，“黑五倒计时”已出现在首页的醒目位置，黄底蓝字的横幅下摆满了电子和家居品类“最低五折”“11小时内限时特价69.99英镑”的优惠提示，说明提前预热已经打响。

阿里巴巴国际站旗下“速卖通”的英文网站Aliexpress，不仅把商品的折扣明码标出，还能让消费者领取“满3美元减2美元”的优惠券，甚至可以“free shipping”（包邮）——正是每个淘宝用户再熟悉不过的词汇！

至于中国跨境电商平台“敦煌网”的海外买家门户网站DHgate，更是打出了“黑五今年最低价”的旗号，

号称消费者可以享受最高“一折”的福利，甚至还可以随机抽取最高65美元的满减优惠券……

记者观察发现，这一波面向国外消费者的优惠，和国内“双十一”玩法的最大区别，就是简单而直接：既没有转发拉好友“盖楼”“砍价”的“拉锯战”，也没有跨店满减的“奥数题”，而是实实在在地把“折扣”“满减”数量呈现出来。

作为一名资历丰富的跨境服务商，浙江云动力电商的总经理吴昌云有着相似的感受：“国内电商的折扣计算非常复杂，而面对欧美消费者，得直白地告诉他们‘能省多少钱’。按照我们的经验，一件原价20美元的商品，向他们打出‘10% off’（打九折）的标语，还不如‘-\$2’（减2美元）的效果来得好。”

这些隐藏在“套路”背后深层的文化差异，或许正是跨境电商这门生意的有趣之处，也像是一面映射国内“双十一”玩法的镜子——什么时候我们的电商购物节，也能从复杂的“流量争夺战”回归“让利促销”的本质？会不会有朝一日，海外电商也会走上国内精打细算的“老路”？