



C 端生意竟能为B端引流

“宁波有着发展跨境电商的优势，许多企业在代工市场已经做到细分类目前几名，但却只能被动地以微薄的利润竞争订单，没有机会把自己亮出来。这一现状，在跨境电商下，有了扭转的可能。”

要说借跨境电商实现品牌出海，Anker创新副总经理张希非常有发言权。2011年，Anker创新还是一家名不见经传的小公司；如今，它已跻身2019福布斯中国AIoT百强企业榜单，销量遍及全球100多个国家，成了亚马逊消费电子产品类数一数二的龙头。

如何白手起家成“大卖”？张希向宁波的跨境电商同行们分享了生意经，首先是选品。张希介绍道，“如果选品时仅考虑到近3年，就有数不清的竞争对手，如果考虑7年，也许会有幸占有一点先机。”

接下来，得好好打磨品质。张希提到，一件亚马逊上评分5.0的产品，要比4.5分多带来30%的流量，因此要想有可持续发展的空间，必须要靠品质积累良好的品牌形象。

“比如许多卖家喜欢价格战，但我们定位中高端市场，会把定价放高一点。因为在海外消费者眼里，多一两美元，跟我们多一两元没有多大区别。但要是这2美元去生产端，产品品质可以大幅提升。令我们骄傲的是，即便可用资金有限，我们还是坚持提供18个月的质保，用这份认真带来了口碑和传播。”

最值得一提的，当Anker的产品通过电商获得海外C端的连连好评时，公司的B端业务也被带得风生水起，Walmart、Bestbuy等线下商超都伸来了合作的橄榄枝。

张希认为，这背后或将意味着传统渠道的强势，在跨境电商面前已开始动摇：“一开始线下渠道没那么喜欢我们，也许是我们动了他们的蛋糕。后来，越来越多消费者把娱乐消费品购物转到了线上，也带动了传统渠道对线上品牌的接纳。”

D 让世界见识宁波品牌力量

在A股上市跨境电商第一股——环球易购的总经理助理霍元看来，目前国内的跨境电商已经走进3.0时代。在传统外贸中，存在大批量、少频次、多级分销的模式，而其中的“信息不对称”正在被跨境电商模式解决，整个交易流程变得更为透明、简洁、高效。

“现在的跨境电商企业，也由原来粗放式小作坊小团队，变得精细化、规范化。下一步，还将延伸出供应链和仓储的智能化、物流技术金融数据分析等服务。”霍元说。

因此，要想在分工日益细化的跨境电商领域“发力”，更离不开政府、机构、协会、商家等社会各界的通力合作。其中，破解跨境金融难题的相关服务，在贸易便利化中扮演重要角色。

温州银行副行长张汝龙表示，接下来温州银行将联合境外合作银行，并借力金融科技的手段，为跨境电商实体提供“大数据”授信方案，解码小微企业融资难题，为其量身打造收款、结汇、融资、增值一条龙金融服务方案。

宁波市商务局副局长陈利珍表示，宁波将不断提升跨境贸易数字化水平，助力“225”外贸双万亿行动，为宁波外贸的高质量发展添砖加瓦。同时，宁波市跨境电子商务协会相关负责人表示，将继续秉持“政府助手、行业推手、企业帮手”的服务理念，积极推进宁波跨境电商事业的发展。

诚如张希所言，“跨境电商是中国品牌走向世界的最好舞台”。我们希望宁波外贸的“百万雄师”能抓住机遇，让世界见识宁波品牌的力量。