



晋企出海我先行

开栏语:最近,晋江经贸代表团赴东南亚开展经贸交流合作活动,政企携手拼经济、谋创新、促发展。即日起,本报《产业周刊》推出系列深度报道“晋企出海我先行”,关注晋企出海的方方面面,全方位展现晋企放眼全球,胸怀世界,在进一步深化改革开放的浪潮中推动晋江民营经济健康发展高质量发展,不断传承弘扬、创新发展“晋江经验”的有益探索。

跨境电商 加速布局海外仓

本报记者 曾小凤 蔡明宣 董严军

近来,包括顶星网络、嘉利儿童在内的企业纷纷发力海外仓建设。

兵马未动,粮草先行。物流仓储等基础设施,是国内企业出海要克服的第一道关。伴随着Tiktok等平台在海外崛起,跨境企业出海再掀小高潮。在跨境出海的大趋势下,商家纷纷发力海外建仓。

01 发力海外仓服务

“近两三年来,公司在东南亚的市场不断做大,特别是去年在Tiktok这个平台上,印尼市场的开拓取得了良好的成绩,业绩翻了好几倍。”泉州市顶星网络科技有限公司总经理詹吉章告诉记者,近几年来,跨境电商在东南亚市场实现了突飞猛进的发展,尤其是过去的这三年,消费者的线上购物习惯,已逐渐养成。

为了更好地服务好海外的消费者,顶星网络公司去年在菲律宾、印尼这两市场分别建立了海外仓,用以服务自营平台的消费者。

记者走访获悉,伴随着东南亚市场的崛起,跨境电商卖家纷纷发力海外仓建设。这其中,不仅跨境电商卖家自建海外仓,专业的海外仓服务商也逐渐在市场中崭露头角。

泉州嘉利儿童用品有限公司是一家老牌的外贸工贸一体企业。近30年的外贸从业经验,嘉利积累了全球众多客户,也逐渐在美国等地设立了自己的海外配套仓储和专业的设计团队。“目前,我们在美国设有海外仓,服务沃尔玛超市线下售后服务的同时,也在筹划搭建婴童海外仓配套服务。”泉州嘉利儿童用品有限公司董事长许清海告诉记者,嘉利正在筹备一个跨境母婴平台,通过整合美国的海外仓、设计团队、售后服务团队等资源,为企业自身及晋江母婴出海积极探路。

“公司在越南、泰国等东南亚国家共有20000平方米海外仓,目前每日的单量为13000票左右,高峰期的时候可达每日20000票。”泉州稳迈贸易有限公司总经理林秋妮说,其公司早在三年前就开始在海外仓上做努力,当时是服务自己公司的跨境电商业务。随着跨境电商行业的不断发展,以及自身对海外仓业务的积极探索,她已把原有的跨境电商卖家的业务独立出去,目前专注在海外仓的业务模块。

据林秋妮介绍,其公司的海外仓目前是shopee和Lazada这两大平台的合作方,正与平台方进行更深度合作,为跨境电商卖家提供更规范、更专业的服务。



02 助力实现“本土化”经营

林秋妮是跨境电商行业的一名“老兵”了。她告诉记者,十年前的跨境电商,绕过了一般贸易的中间环节,对于海外的消费者,产品价格优势。得益于价格优势,商家只要选好产品,便可以实现较大的成交量。伴随着行业的持续发展及竞争的不断升级,现在的消费者对于跨境电商的产品已经有了心理价位,价格优势已经不能成为成交的唯一因素,还需要产品有本土化的设计、本土化的运营等本土化的因素,现在的跨境电商商家的竞争已经走向了“本土化”。

“如果说最早的出海1.0是小包直发的模式,2.0是跨境+海外仓模式,那么我觉得如今本土化就是出海3.0阶段。跨境的结局就是本土化,只有做好本土化的产品和品牌才能真正服务好海外的消费者。”林秋妮说。

记者走访了多家跨境电商了解到,跨境电商卖家不约而同都在做“本土化”的动作。比如,采用当地的语言、聘请当地脸孔的主播、结合当地的文化等。晋江天盛文化传媒有限公司2021年底开始上线Tiktok,邀请当地达人带货的转化率,比请懂英语的主播高很多。

跨境电商出口海外仓模式是商家“本地化”的一个很重要的举措。即境内企业通过跨境物流将货物出口至海外仓,通过跨境电商平台实现交易后,从海外仓送达购买者,并向海关传输相关电子数据的模式。海外仓的建设可以让出口企业将货物批量发送至国外仓库,实现该国本地销售、本地配送。客户下单后,商家通过海外仓直接本地发货,大大缩短配送时间,提升了消费者的购物体验,也降低了清关障碍;货物批量运输,还降低了运输成本。

业内人士指出,随着竞争升级,卖家的“本土化”已成为趋势,以前发美国的包裹需要一星期的物流时间,消费者可以接受;现在的消费者会觉得一星期的速度慢了,线上购物的体验要求越来越高。

“没有海外仓之前,发送至东南亚的包裹,需要1个月甚至更多的时间。尤其是印尼,岛屿比较多,有些偏僻一点的地方,甚至配送不到。而海外仓配送,只需要3-4天时间,时效天差地别。此外,没有海外仓之前,只要是退货的产品,都只能‘石沉大海’,对于卖家,这也是一种损失。”詹吉章表示。

03 海外仓服务升级

海外仓是跨境卖家实现“本土化”运营的重要环节,也是跨境电商红利下的直接产物。《“十四五”电子商务发展规划》预计到2025年,跨境电商交易额达2.5万亿元。

“当下的东南亚市场是跨境电商的爆发期,也是海外仓升级发展的时间。三年前,我进入海外仓的时候,东南亚电商的基础设施还需要完善,购物习惯也还

没有培养起来,当时做不了量,做的是利润。而现在已经进入了服务升级的阶段,海外仓虽然竞争激烈,但量有了大增长,仍大有可为。”林秋妮说。

事实上,不仅专业的服务商发力海外仓,菜鸟、京东等电商巨头也集体发力。海外仓已从初期竞争,进入第二发展阶段。为了更好地参与竞争,林秋妮的公司正在进行设备等方面的升级,并

提高管理水平和运用自己开发的系统,让业务不受人员变动的影响,且开始与电商平台达成合作。

“当下跨境电商的竞争已经从‘跨境店’走向‘本土店’,甚至有些步伐快一点的商家已经走向了‘跨境本土店’,这将进一步促进海外仓的蓬勃发展。”在晋江市跨境电子商务协会秘书长林小姐看来,当下,海外仓正处于从不规范走向规范,从小商家走向规模化经营的阶段,虽然行业竞争已经“卷”起来了,但仍然有很好的市场机会,因为跨境电商的市场份额还在持续增加,且卖家的经营及服务也在不断升级,需要更加专业的服务商,在把市场做大的同时,把竞争力做强。

“跨境店”是国内直邮,“本土店”主体为海外公司,店铺的法定代表人是当地人,存在一定的款项的风险性。“跨境本土店”经营主体不需要当地人。平台的服务升级,以及越来越多的金融等第三方服务机构的加入,跨境电商出海迎来了黄金时代,更加专业服务的海外仓将不断走进大家的视线。



中国品牌之都

发布平台: 15880722026

领军品牌榜

发布平台: 15880722026

LILANZ 利郎

KELME 卡尔美国国际

361°

盼盼食品集团 PANPAN FOODS GROUP

信泰集团 SinceTech

信泰·网布科技领航者

JINLONG 晋正

取胜源于可靠 WIN WITH RELIABILITY

舒华 让运动更简单

关注科学健身

凤竹纺织 FYNEX TEXTILES

小样! 搭|腾

HAINA 海纳机械

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台 15880722026

中国品牌之都

优秀供应商

发布平台: 15880722026

茂泰鞋底 MAOTAI SOLES

源泰皮业 Surosafe 服务热线: 0595-85685062

星达鞋材 TPU热熔胶、高低温膜

服务热线: 0595-85127511

佶龙机械 JILONG

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台 15880722026