

独立站代运营 | 独立站供应链和品牌出海

产品名称	独立站代运营 独立站供应链和品牌出海
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

产品详情

跨境电商，并非一个新概念，但现在，却面临新的机遇。

徐瑞呈专注出海投资多年，他认为应该继续深挖供应链优势，做好品牌出海。

这里的供应链，并非传统意义的中国供应链，而是全球供应链，用好全球的资源，用好全球的供应链，就可能会有新的机会。“比如名创优品，在全球都有本地的供应链，印度有印度的供应链，北美有墨西哥的供应链，这已经超出了过去的中国供应链优势，而是全球供应链优势。”

品牌出海，是目前跨境电商讨论最多的话题之一。在徐瑞呈看来，品牌出海其实分为两种，一种是中国品牌出海，指在国内已经成型的品牌，到海外去扩大市场，比如华为、小米；另一种是中国人在海外做新品牌，日后可以返回国内市场，比如Anker、一加。

目前来看，做品牌出海的企业很多，但是真正能够享受到品牌溢价的企业很少，大量出海品牌仍然是在打价格战，享受中国供应链或者是产品本身的优势，而没有真正做到品牌优势。“所以我认为，中国品

牌出海还有很长的路要走，也会有很多的机会。”徐瑞呈说道。

Shopline彭魁峰是支付领域的老兵，他认为跨境出海未来会有两个大趋势：独立站和新兴市场。

过去的5到10年间，中国的跨境电商一直在飞速发展，但大部分商家关注的是电商平台，比如亚马逊，因为商家可以在平台上做生意。但是这样带来的困扰是，商家品牌的建立、用户认知度的建立更多是通过这个平台，而不是通过自己。

在彭魁峰看来，独立站是“私域流量”，“从目前来看，很多国内商家在做精品独立站，我看到这个趋势，后面会形成独立站和电商平台齐头并进的局面，这是非常好的一个蓝海方向。”

此外，彭魁峰认为，东南亚等新兴市场目前还是蓝海，国内先进的移动互联网模式可以快速复制到海外，比如二维码支付、直播电商、社交平台等，因为这些市场的互联网基础设施还不完善。

Stripe大中华区总经理严峻对此表示认同，不过他认为，除了新兴市场，成熟市场也有新机会。

很多人认为，美国和欧洲等成熟市场，已经是红海一片，没有太大增长空间。但数据表明，成熟市场的电商渗透率还在不断提高，目前已经达到70%-80%，这意味着成熟市场电商购物人群还在不断增长。

另一方面，随着物流、支付等基础设施的完善，电商发展不再有瓶颈限制。“我觉得在这些成熟市场，其实有很好的红利期，我们耳熟能详的很多头部跨境电商，目标市场依然大量集中在成熟市场，这是一个很好的增长趋势。”