

欧洲COD小包 电商小包物流

产品名称	欧洲COD小包 电商小包物流
公司名称	深圳浩亿达国际物流有限公司
价格	15.00/kg
规格参数	跨境电商:欧洲COD小包 跨境电商:欧洲专线物流 跨境电商:欧洲COD代收货款
公司地址	深圳市宝安区福海街道塘尾社区凤塘大道福洪工业区讯源智创谷1栋102
联系电话	15874277716 15874277716

产品详情

对于DTC品牌而言，这就要考验到其快速反应的能力。王洁明就讲述了一段其在产品开发和建设柔性供应链的经历。

和多数用性价比模式做品牌出海的中国商家不同，王洁明的品牌是完全自主研发的智能首饰，但也正因无前人可借鉴，要不断地探索消费者的需求，包含功能需求和审美需求，这就需要持续在互联网环境下做所谓的AB测试。但智能首饰的制造是消费电子供应链和首饰工艺供应链的融合，没有现成工厂可以做成品。首饰工厂可以少量打样，但手工多，速度慢；智能电子供应链珠三角工厂多，但起单量一般就是几万几十万，未必能让你有小单试错的机会。中间还有软件开发迭代的环节，非常复杂。

“我们起初吃了很多亏。但后来倒逼我们在研发产品的源头革新。某一个款出来，必须要30件和3万件都能顺利做出来，且把有可能的售后环节全部考虑进去。为此，我们还自建了一个组装线。一旦有滞销的款式可以很便捷地立刻止损和改良。这考验的就是研发和柔性供应链能力，背后需要投入的功夫太多。”王洁明说。

在王洁明看来，对于任何品牌公司，这种能力都是必备的，现实中，不少跨境卖家也并不缺乏对国外消费者的洞察和产品创新的实力。然而与王的思维相反的是，不少习惯赚快钱的老板不愿在产品开发上投入过多资金和精力，毕竟这种投入见效更慢且更不具确定性。

除了产品开发，营销引流也是独立站为重要的环节，但也更不可控。这个环节更需要个性化的投入，而且相较于单一渠道，独立站要考虑到琳琅满目的流量平台，这就衍生出无数庞杂的细节。比如每个平台投放模式和玩法都不同，除了单纯投广告，还要考虑联盟营销、KOL传播、免费流量等各种方式。

neabot创始人王忠林告诉虎嗅，一些出海卖家对于谷歌、Facebook的广告，以及一些社交平台的PR运营还是相对较弱的，但这些都是做独立站的必要条件。对于习惯于平台的卖家来说，这些能力可有可无，所以失去了这一内功，“如果连获取这些流量的能力都没有，很难做好独立站。”王忠林坦言。

任务的庞杂也增添了团队组建的难度，加之天然的文化差异，具本地化能力的跨境人才本就稀缺。不少老板自己就对国外新流量平台天然陌生，更何况管理人才。

从0到1打造nebot品牌的集海科技团队本身有一位长期居住美国的强信任的管理层，几位创始人也都有麻省理工、杜克等留学经历，这已经为其组建团队和远程管理带来很多方便。但即使如此，王忠林仍不断在摸索远程沟通的方法论，“我们曾有一些大团队的经验，所以比较推崇字节跳动或亚马逊强调纸面文档的方式，我们认为有输出才能写出有价值的文档，这种方式避免了大量无效沟通，是一个远程管理比较好的方式。”