

南京到希腊电商COD小包物流--跨境电商空运专线-七天回款

产品名称	南京到希腊电商COD小包物流--跨境电商空运专线-七天回款
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司-欧洲电商小包
价格	15.00/KG
规格参数	品牌:希腊COD物流 主营业务:希腊跨境电商小包物流 服务:代收货款一件代发双清包门
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东
联系电话	18170872539 18170872539

产品详情

物流是跨境电商的主要问题之一，跨境电商企业具有多种跨境物流模式可供选择，海外仓模式是其中一种。跨境电商的海外仓模式存在两面性，因此，跨境电商企业有必要在了解海外仓的现状，以及海外仓模式的利弊之后再做出选择。通过研究海外仓的发展现状、海外仓的建设模式，分析海外仓物流模式的优劣势，后对海外仓的发展提出了建议。跨境电商已成为一种主要的进出口贸易方式。不少传统的进出口贸易企业也在尝试从事跨境电商。目前，跨境电商物流模式主要有邮政物流、海外仓、专线物流、国际快递四种。每一种跨境电商物流模式都存在不同的利弊。跨境电商企业需结合自身的实际情况和需求，选择合适的物流模式。

海外仓模式的出现给跨境电商企业带来了新机遇，也为海外消费者提供了新的跨境电商服务。海外仓模式的发展得益于外国市场对中国商品的需求，并且需求量越来越大。一、海外仓的发展现状

1.出口跨境电商的背景随着信息技术的发展，越来越多的外国消费者选择在跨境电商平台上购物，包括亚马逊、ebay、速卖通等平台。2015年中国出口跨境电商交易规模达到4.5万亿元，2016年中国出口跨境电商交易规模达到5.5万亿元，2017年中国出口跨境电商交易规模达到6.3万亿元，2018年中国出口跨境电商交易规模达到7.1万亿元。根据以上数据分析，中国出口跨境电商交易规模呈逐年增长态势。在出口跨境电商需求不断增长的同时，也对跨境物流提出了越来越高的要求。外国消费者不再满足于仅仅只要收到商品这一需求，还希望能够在短的时间内收到商品、快速退换货，跨境电商带给消费者的购物体验能与国内电商的购物体验一样。消费者的需求促使跨境电商企业和跨境物流企业突破传统的物流模式，而海外仓恰好能满足国外消费者的消费心理。

2.政府对海外仓建设的支持政策近年来，政府重视跨境电商海外仓的发展，提出各类相关的政策支持。李克强总理于2017年9月21日在国务院常务会议上指出要围绕“一带一路”建设，着力打造互联互通、智能化的新型外贸基础设施，其中包括海外仓建设和物流网络服务配套体系建设。我国政府在2016年的《政府工作报告》与2017年的全国政协委员提案中均提出要支持中国企业建设出口货物的“海外仓”。

根据国家对海外仓建设发布的政策号召，有些地方也出台了相应的支持政策。2015年《浙江省跨境电子商务发展三年行动计划》中提到，浙江省将鼓励、支持企业通过租用、独立运行、自建等方式建设跨境电子商务公共海外仓，逐步覆盖全球五大洲主要出口国家。自2015年至今，浙江省开展公共海外仓培育工作，分四批次累计支持了43个省级公共海外仓，分布在美、德、英、日等20个国家，并对省级公共海外仓的主体企业给予不超过150万元的支持。2019年，河北省政府召开河北省海外仓政策发布暨推介交流对接会，会上提出支持有条件的企业在河北贸易活跃的地区建设一批海外仓，带动河北省优势产品“走出去”，支持政策分为活动实践类、政策推动类、资金奖补类、信保金融类四大类。2019年，温州市人民政府按照市委《关于进一步加快开放型经济发展的若干政策意见》（温委办〔2018〕47号）支持外贸综合服务企业发展，鼓励企业建设公共海外仓，对新认定的市级跨境电商公共海外仓试点的投资主体，给予50万元的奖励。

3.海外仓的建仓情况易仓科技调查了2018年在33个国家的158家海外仓企业建立的353个仓库，调查内容包括海外仓的分布情况、仓库面积、订单处理能力等方面。从海外仓的分布情况来看，海外仓主要设在美国、英国、德国、日本、澳大利亚等发达国家。中东、南美、非洲等新兴市场的海外仓数量虽然没有像发达国家数量这么多，但是正在快速崛起。从海外仓的仓库面积来看，美国的海外仓面积大，其次是英国、波兰、德国等国家的海外仓。而从各国海外仓的平均仓库面积来看，俄罗斯海外仓的平均仓库面积大。从订单处理能力的角度来看，美国的海外仓每日处理订单量约为350万票，接近全球海外仓每日处理订单量的一半。

二、海外仓的建设模式

1.自营海外仓 自营海外仓是由出口跨境电商企业建设并运营的海外仓库，仅为本企业销售的商品提供仓储、配送等物流服务的物流模式，也就是整个跨境电商物流体系是由出口跨境电商企业自身控制。建设并运营海外仓并非易事，尤其对于只经营过跨境买卖交易，对物流领域并不精通的跨境电商企业。自营海外仓需要跨境电商企业投入大量的人力、物力和财力，在自营过程中稍有差错不仅会导致海外仓无法经营，甚至还会使跨境电商企业本身的跨境业务受到影响。因此，此类型的海外仓不建议中小型跨境电商企业选择。如果大型的跨境电商企业已占有较大的市场份额，资金与资源皆有实力的情况下，可以考虑自营海外仓。

2.第三方公共服务海外仓 第三方公共服务海外仓是由第三方物流企业建设并运营的海外仓库，并且可以为众多的出口跨境电商企业提供清关、入库质检、接收订单、订单分拣、多渠道发货、后续运输等物流服务的物流模式，也就是整个跨境电商物流体系是由第三方物流企业控制。从第三方公共服务海外仓的特点来看，如果跨境电商企业选择此类型的海外仓，可以无须自行负责货物出口到海外以后的一切物流事项。同时，选择第三方公共服务海外仓减少了跨境电商企业在海外仓建设方面的支出，包括建立成本、维修和维护的成本、运营海外仓的人力成本，等等。因此，如果大型跨境电商企业计划通过海外仓物流模式开拓业务，可以从第三方公共服务海外仓开始尝试。对于中小型跨境电商企业，由于资金不充裕、实力较弱、未来市场情况不明确等原因，采用此类型物流模式也是一项不错的选择。

三、海外仓的优劣势分析

1.海外仓的优势 如今跨境电商行业发展迅速，跨境电商企业从对海外仓的不了解到使用，也促使海外仓模式日渐成熟。海外仓帮助卖家解决了一些以往跨境电商的通病，例如运费高、运输配送速度慢、无法实现商品退换货等。通过海外仓发送商品至消费者，需要支付的运费为从出口国到目的国平均分摊到该商品的运费，加上末端运输配送费用，以及物流过程中产生的其他费用。从出口国到目的国这段距离，跨境电商企业是将货物以大批量的形式输出。根据规模经济理论可得出货物的数量越大，平均分摊到单位货物的运费成本越低。因此，使用海外仓模式大大减少了货物的运费成本。对于消费者而言，在平台下单起至收到货物，配送的距离不再是从出口国到消费者，而是从海外仓到消费者。从而使配送的时间大大缩短。由于商品从进口国的海外仓至消费者的运输配送等同于国内物流，就可以实现商品退换货。这不仅保证了购物的时效，也使消费者不满意商品可以退换避免浪费。

2.海外仓的劣势海外仓的劣势主要可以从资金和货物两个角度考虑。需要投入多少资金、货物是否安全等一直是跨境电商企业关心的两个问题。在资金方面，自建海外仓的企业要投入大量的资金，用于建仓、招人员、买设备等。使用第三方海外仓的企业还需支付仓储费、处理费等费用。卖家选择海外仓模式也意味着其资金的回笼速度慢。大批量货物将先通过海运等较为经济的方式发往海外仓，当货物到达海外仓之后，只有等买家在平台上下单时再发货，当买家确认收货时货款才能回笼，从货物的发货到资金到账花费很长的时间。此外，由于海外模式便于消费者退换货，退换货也会使资金的回笼速度变慢。在货物方面，对于选择第三方海外仓的卖家来说，不拥有海外仓货物的控制权和管理权，无法明确了解到货物的状态和数量。在这种情况下，难免会出现在装卸过程中仓库员工对待货物不谨慎、货物数量不对、货物不同程度的受损等问题。另外，为了防止爆仓和脱销的情况发生，卖家需要在海外仓放置适当数量的货物，然而，通常卖家难以把控货物在海外仓的数量，如何达到供需平衡确实是一道难题。

四、海外仓的发展策略

1.制定海外仓建设的相关政策无论是哪个行业或产业的发展都离不开政府的支持，海外仓的发展也不例外。目前为止，仍有很多有意愿建设海外仓的企业处在观望的阶段。对于物流企业来说，如果要建设海外仓必须做的、规模大的才能吸引跨境电商企业，这就需要投入大量的人力、物力和财力。对于跨境电商企业来说，卖家更关注通过海外仓模式是否能拉动业务的增长，并且带来更大的盈利。各地政府可根据当地实际情况宣传海外仓的优势，制定支持企业在国外建设海外仓的政策，鼓励跨境电商卖家使用海外仓物流模式。

2.建设公共平台，提供海外仓信息为了满足海外仓的发展需要，帮助企业解决在建设海外仓过程中遇到的问题，以及帮助跨境电商企业解答在采用海外仓模式时遇到的疑惑，可以建设一个相关的海外仓公共平台，包括线上的平台和线下的平台。线上公共平台可运用计算机信息技术，将国内外物流企业的海外仓服务、企业对海外仓的需求，以及其他相关的海外仓资源整合在一起。线下平台可通过设立地区性的海外仓服务中心，开展与海外仓有关的宣传会等方式。

3.加大力度培养跨境电商物流人才大部分人还停留在对国内物流市场的认识上，而对跨境电商物流市场的了解甚少。其实，随着跨境电商的发展，跨境电商物流人才相当短缺。2019年国家才明确可以设立跨境电子商务，虽然有越来越多的高校开设与跨境电子商务方向有关的，但由于对物流的不了解、物流的工作环境较差、自身缺乏吃苦耐劳精神等原因，大部分毕业的学生在跨境电商企业从事运营的工作，很少有学生选择从事跨境电商物流的工作。

随着海外仓的不断普及，跨境业务的激增，越来越多关于海外仓的弊病逐渐显露出来，进而影响到了跨境电商行业和进出口企业的发展。本文选取北京凯博锦程经贸有限公司的海外仓作为研究主体，首先描述了海外仓的概念和特点；继而从微观企业视角，阐述了该公司海外仓发展现状，分析该公司海外仓的经营状况及其它的发展环境，对比了自营海外仓、亚马逊海外仓以及第三方海外仓的优劣势，剖析现阶段公司在管理海外仓的过程中所出现的问题；后根据凯博锦程海外仓现有的状况，提出有建设性的内部优化管理方案和与之相对应的优化方案实施保障措施。虽然我国海外仓成长得较为迅速，但是起步相对较晚，并且受资金、技术和经营管理水平的影响，导致海外仓的发展与跨境电商和跨境物流不平衡。由于海外仓的质量不高，所以造成了大部分的订单流失，企业收益减少。海外仓退换货效率不高、信息系统不够成熟、为客户调换货物不迅速、本土化建设不高、海外仓的库存数量更新不及时等一系列问题频频发生。尽管在大环境的前提下给予了足够的支持，但是这些微观层面的问题也并非一朝一夕就能轻易解决的，对于一些外贸企业来说，海外仓的发展可以使公司走出瓶颈期，使海外仓成为公司发展道路上的助推器，但是解决这些问题需要一个循序渐进的过程。本文结合北京凯博锦程经贸有限公司海外仓业务发展现状，探讨跨境电商物流海外仓内部管理优化的方案。

一、跨境电商海外仓发展概述

(一)跨境电商海外仓概述对于跨境电商企业来说，要想获得更多的利润，突破跨境物流壁垒是必不可少的一环。伴随着跨境电商的普及和发展，高昂的跨境物流成本始终是跨境电商企业影响大的一个环节

，而海外仓正是在这样的市场环境下运营而生。海外仓的建立使跨境电商有质的发展，无论是在提升消费者体验上还是在降低企业的物流成本上，海外仓的贡献必不可少。（1）跨境电商海外仓概念。“海外仓”根据字面意思理解就是把储存货物的仓库建设在海外。近些年来，随着电商的兴起，直接通过邮寄和代购的方式把进出口货物送到消费者的手中已经满足不了当前市场和消费者的实际需求了。为更好地解决消费者和商家的需求，同时也缩短买家下单之后的运送时间，同时大大降低了物流的成本，海外仓便逐渐涌现在人们的视线之中。寄运费的成本。从海外仓发货，特别是从境外买家的当地发货，物流成本比在中国境内发货优惠得多。一件很小的东西从国内发到国外可能需要一百甚至二百元的物流费用，这样算下来，物流费用甚至大于产品本身的费用了。使用海外仓不仅减少了物流费，而且也加快了货物运输的速度、减少了报关和清关所需的时间和金钱。如果一个卖家没有海外仓，那么他的客户每下一次商品，卖家都需要去海关相关部门接受产品检查和一系列的相关流程。若是按照卖家在海外仓发货的速度来说，在当天发货的情况下客户在3天以内就可以收到货了，很大程度上降低了运输时间。除此之外，如果每一个外贸公司都建设了自己的海外仓，那么客户在购买自己想要的东西的时候，98%的客户肯定会优先选择从当地发货或者是临边城市发货的商家，买家的心里都是想早些收到自己的包裹，这样对公司来说可以在很大程度上减少获得买家收货的时间，同时也提高了产品的曝光率，增加每月的销售量，从而提升店铺的销量。不是所有收到的产品都能让客户满意，但是这些所谓的优势可以提升买家的满意度，从而可以保证大量的回头客。在店铺内的产品被买家买下并付款成功之后，在海外仓工作人员进行打包过程中很可能会出现产品破损、客户拍下五个和后收到的数量不一致、发错产品等情况。出现这种情况大部分客户就会要求退货、换货、重发等情况，这些情况就可以在海外仓内进行调整，不需要再返回中国境内进行调换，在大程度上节省物流时间和客户等待的时间。当然在一定层面上不仅能获得客户的喜爱和保证回头客，也能为商家节省运输的成本，尽可能地减少不必要的金钱损失，随着业务的不断成熟有利于市场进一步的拓展。跨境电商海外仓的发展如果可以获得国外客户的认可，再加上商家利用口碑的营销，我们国内的产品不仅在当地可以获得客户的认可，同样也可以在境外收获不同的客户，进而丰富开拓市场的经验，逐步扩大销售的不同领域与销售的范围。自2017年国务院提出支持企业建立海外仓以来，海外仓的发展也因而如鱼得水。目前，海外仓在市场上存在三种形式：亚马逊FBA、第三方海外仓服务商以及自营海外仓，他们存在不同的优势与劣势。

（二）北京凯博锦程海外仓现状北京凯博锦程经贸有限公司于2006年4月29日成立，经营范围包括玩具、文体用品、体育器材、健身器材、按摩器材、箱包皮具、家用电器、纺织用品、礼品、日用品、服装销售等。凯博锦程为了更好地发展，公司有全球运营中心和主要运营公司，公司的三大主营业务分别是海外分销、全球直接采购和跨境物流。公司的理念是支持并严格遵循国家发展战略，紧跟国家“一带一路”和自贸区的发展战略，以“中国产品、中国文化、中国力量”为基准，构筑全球分销配送服务贸易体系。目前，北京凯博锦程经贸有限公司目前已经在美国、英国、澳大利亚等多个国家建立了自己的海外仓，从凯博锦程自主研发的信息系统的后台数据来看2020年不同国家每月营业额来看（如图2所示），总体呈现下降趋势，海外仓的盈利能力逐渐变弱，就现状的形势而言，凯博锦程海外仓的内部优化已迫在眉睫。

二、跨境电商海外仓存在问题的分析

（一）客户满意度不高凯博锦程建立海外仓的初衷是为了提高自身的优势，使自己成为国内的外贸公司，但是随着时间的发展，海外仓却成为凯博锦程的劣势，使得公司的发展进入瓶颈期。退换货物是客户满意度不高的主要原因之一，不是所有的货物都适合买家，同时在物流的运输中，货物也有可能出现损坏的情况，当买家收到货物不满意时，选择退换货物之后，由于公司处理单子的速度缓慢，每一单大概2个星期之后才能够被处理，这就导致了退换货的时效性较低，换回去的货物基本会被买家遗忘，因此，就会造成买家对于公司产生不满意的情绪，另外，丢件索赔也是客户满意度不高的原因之一，即使海外仓已经减少了时间，缩短了路程，但是在运输的过程中难免还是会存在丢件的现象，凯博锦程大部分海外仓的货物都会交给海外仓所在地的邮政公司去配送，尽管相较于其他物流公司而言邮政物流价格低廉、覆盖面积广泛，但是仍然存在着很多不足之处，比如效率低、管理较为散漫、物流信息更新速度慢、索赔需要等待的时间过长等一系列问题。海外仓的建立是占有一定的优势，它大大提高了货物送到买家手里的时间，但是凯博锦程在很多细节上面都没有注意，例如库存不够，发错货等。以上所有存在的问题，都反映出凯博锦程在经营海外仓存在的问题。使得买家在选择同一件物品时，可能就会避开选择凯博锦程公司的货物，造成营业额的下降。凯博锦程应该尽快整改自身存在的问题，提高买家对公司的

满意度。

（二）海外仓本土化建设问题海外仓本土化运营是跨境电商的主要发展趋势，无论是本土的文化语境建构，还是本土的知识体系完善、制度、伦理的建设，对于海外仓的来说都是十分重要的。对于凯博锦程来说，本土化建设比较缓慢，首先，海外仓大部分的员工都是公司从国内招聘的人员，也没有经过具体的培训，由于每个国家对于经营方式的不同，经营理念也有所不同，导致适用于国内的经营方式在国外很难实施，这就体现出本土化建设的重要性，但是想要在本土招聘员工又存在一些困难，以美国这些发达国家来分析，他们的人力成本较发展中国家来说偏高，在麦当劳做小时工的薪资在 20 美元左右，他们还有比较常见的收小费行为。其次就是国家之间存在的差异，如政治、文化等，而且每个国家的快递行业发展也参差不齐，有些国家或者地区的快递行业相对来说比较落后，这样就导致收货条件变得特别艰难，造成海外仓的建设进程受到阻碍。海外仓本土化的建设的内容十分繁琐，想要使海外仓本土化建设成功，就必须以买家的需求为宗旨，而凯博锦程水平还未达到这样的要求，本土化建设还需要面对许许多多的困难。

1. 税务障碍。无论是全球的任何一个国家或者地区，风险性是在海外仓的经营活动与管理过程中无可避免地存在。从法律角度来说，海外仓是一个本地实体企业而不是一个简单的仓库。实际上海外仓从接受信息到发出货物进行配送的全过程是种商业行为，需要在法律的规定下进行纳税，收取税费的统一性是一个紧急需要解决的问题。

2. 文化差异障碍。国家的不同，就会存在不同的文化差异，例如假期方面的问题尤为重要，国外的员工不存在加班的现象，在一些国家，让员工加班是违反自己国家的法律法规，因此面对不加班的员工，公司的海外仓就必须增加雇佣人数来解决不加班的现象。另外在节假日做活动时，海外仓会爆仓，假设在我国，处理爆仓带来的问题仅仅需要三周就能被处理，而在美国这样的国家，所需要解决的问题多得多，这些问题被解决大概需要三个月。此外，想要在美国建立一个仓库，需要签订的合同里面存在了太多条款，需要办理的事务很多。

（三）信息系统的不完善凯博锦程在建立海外仓的初期，就想要建立自己的海外仓信息系统，经过了十几年的研究终于建立起来属于自己的信息系统，当前，凯博锦程的信息系统已经支持海外仓的各种业务，基本上实现了物流的信息化，与此同时，为了系统的运营，凯博锦程也设立了技术团队，但是系统在运行的时候，技术团队发现该系统有着许多问题。

1. 稳定性较差，维修力度欠缺。在公司想要通过系统进行附件上传时，会发现上传一半之后，文件就上传失败；有的时候，公司想进入系统时，发现系统容易瘫痪，导致进不去系统，可能就会耽误公司后面的计划；还有的时候，公司想要通过系统导出这一年的销售数据，就会发现导出来的数据有时是乱码。虽然信息系统是凯博锦程通过十几年的努力研发出来的系统，但是由于运行时间较短，系统在运行的过程中就会出现许许多多的漏洞，当海外仓的员工发现问题时，联系凯博锦程的技术团队进行修复时，技术人员的效率太低，接到通知时，不能立刻去处理系统中存在的漏洞。有时，系统中存在一些记录不明确的快递信息，这些快递信息大多数都是因为之前丢件所造的异常，但是由于系统的自身原因，就会导致这些记录会在一个月之内被清除掉，导致后期工作人员想要统计数据，发现数据已经丢失，这也是技术人员没有及时对系统进行改进的一个方面。

2. 大数据分析不完全。对于目前来说，大数据分析就能知道某个产品的受众群体是那些，这样凯博锦程就能够通过这些数据分析了解当前公司哪些产品和哪些款式是目前人们所需要的，公司也可以通过这些数据了解某个地区或者国家大家感兴趣的产品，从而增加该款产品的库存。这无疑是百利而无一害的，但目前由于信息系统在大数据分析的短板导致了凯博锦程错失了很多的商机，发展受到了限制。

（三）人才的欠缺人才对于凯博锦程来说是十分缺失的，就人事部门给出的数据来说，凯博锦程的海外仓高学历人才大概只占百分之三十，这就导致海外仓在各方面都会有所欠缺。

1. 缺乏综合型人才。就目前来说，海外仓需要大量的综合型人才，但由于不同的国家都有不同的文化、语言、法律法规等，而且我国海外仓的概念出现的时间和其他国家相比相对较晚，大家对于海外仓的知

识也有所欠缺，各高校开设跨境电商、海外仓等课程，但是学习的大多数都是理论知识，没有实际的经验，所以刚刚毕业的学生很难达到凯博锦程海外仓的要求，根据人事部对于这些学生存在的问题进行统计表明，70%的毕业生都存在处理问题困难、思考问题不够全面、缺乏沟通等问题，这不符合凯博锦程的需求。除了对知识的掌握，还要对本土化运营有基本的了解，但是目前大部分学校，对于学生的培养，都是理论大于实践。

2.培训机会不足，人才流失严重。目前海外仓的机械化程度较低，人工作业还是占主导地位，有的时候还会因为分工不明确，造成员工做了很多无用功，导致员工每天工作时长超过十个小时，遇到促销活动时，员工每天的工作时间甚至超过12个小时，导致公司想要开展培训，但是几乎没有员工有时间参加培训。在这样的工作环境下，也会使很多的工作人员辞去工作，选择其他的工作。

三、凯博锦程海外仓应对解决问题的对策建议（一）提高客户满意度1.建立海外仓规范化管理办法。每一个杰出的公司都离不开科学的管理制度，凯博锦程在建立初期没有制订科学完善的管理制度。凯博锦程可以根据海外仓运行过程中发现的问题，来制定一套科学的管理办法，例如如何提高处理退换货货物的效率，如何进行丢件索赔的处理等，根据这些管理制度进行员工分数考核，按照季度成绩计入年度成绩，将这些成绩作为评选员工的考评依据。2.引进人工智能。为了加强处理订单的速度，凯博锦程可以引进人工智能，一些较小的问题可以通过人工智能来解决问题，这样不仅大大提高了处理订单的效率，同时也提高了客户对于公司的满意程度，可以尽快了解买家的需求及售后情况，对买家留下的问题进行标记并尽自己的所能解决买家的问题，让买家感受到凯博锦程的服务。对于海外仓售后情况和退换货货物所存在的疑问，可以让相关人员积极跟进物流情况，尽公司大的努力用少的时间解决买家的问题，尽可能使买家的要求得到满足，将买家的利益大化。只有使买家满意，才能获得更多的客户量。（二）推进本土化建设本土化的建设对于凯博锦程来说是十分重要的一个部分。凯博锦程可以加强员工的学习，开设一系列的网课，让员工在工作之余，统一进行所在海外仓国家的文化、政策、法律法规的学习等。通过不断地学习，员工才会更好地了解本土文化，更好地进行本土建设。根据人事部门统计资料来看，凯博锦程的海外仓员工，中国人占90%，加强本土化建设十分必要。同时加大对本土人才的雇佣，毕竟每个国家的文化和政策等都各不相同，中国人对于本国的思想文化相对熟悉，对于西方等其他国家地区的文化比较陌生，而且思想观念等都难以转换，因此可以加强文化的联系，例如每年公司可以进行团建，加强不同国家员工的交流，这样看来雇佣一些本地人作为海外仓的员工是非常必要的，也有利于员工和买家的沟通，这样也会增加当地买家的亲切感。

（四）信息系统的完善

1.完善大数据分析技术。凯博锦程的海外仓虽然有自己的信息系统，但是对于大数据分析这项功能还存在着缺失，公司的技术团队应该尽快开发出这项技术，不断改善信息管理系统帮助公司准确地分析买家的需求，使得公司能够抓住商机，准确地判断出当下的趋势，提高公司的整体业务水平。

2.加大研究投入，完善技术团队的考核制度。凯博锦程可以投入一部分资金用于技术团队的研发，加强信息系统的稳定性，这可以使得公司在后期的发展有一个质的飞跃，投入的这部分资金也可以使系统操作更加方便，目前，凯博锦程在研究投入方面还不够完善，这是凯博锦程值得深思的问题并且需要尽快解决。在公司使用信息系统的过程中，大部分员工反应的问题都是系统瘫痪的问题，这就显得技术人员尤为重要，因此就技术团队人员进行考核制度，根据制度评分考核，进行年终的评优，但有时技术人员也有忙不过来的时候，凯博锦程也可以考虑雇佣更多的技术人员，同时公司也可以考虑对他们进行相应的培训，以此来提高公司的水平。

培养的人才

1.合理分工，培养学习兴趣。首先凯博锦程的海外仓必须明确基本的职能分工公司员工做重复的工作，减少个人工作的时长。其次凯博锦程可以定期开展一些活动，根据不同的分工设立不同的活动，将更多的知识与各种形式的活动相结合提高公司员工的学习兴趣，提高公司在职人员的水平与素养。

2.高校与企业联合培养。海外仓的人才需要有一定的英语口语水平和国际贸易、电子商务、物流管理和

仓储管理等方面的知识与实际技能。就现在来说，越来越多的大学都开设了这些和相关课程，但是这类人才不能光单单依靠学校的培养，还需要凯博锦程这样的公司与大学相关学院进行合作。凯博锦程可以和一些高校合作，举办相关的比赛，模拟海外仓的发货场景，让同学们对于海外仓有更好的认知，对于像凯博锦程这样的公司来说，针对水平不一样的员工制定不同的培训计划是十分有必要的，这样会使员工的业务知识以及能力随着海外仓需求的改变而不断自我改进。另外，与大学合作进行这样的人才培养计划，结合公司岗位需要进行相关的活动，使感兴趣的学生能成为凯博锦程在海外仓经营过程中所需要的人才。目前因为新冠疫情的现实原因，毕业生面临着找工作难题，凯博锦程可以在寒暑假给学生们提供实习的机会，挑选出其中对海外仓感兴趣的学生，培养他们成为公司的后备人才。