

官方Lazada虾皮代运营助力：跨境电商如何加速传统工厂转型？

产品名称	官方Lazada虾皮代运营助力：跨境电商如何加速传统工厂转型？
公司名称	杭州致凯建筑装饰工程有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市下城区杨六堡路16号旺德商务大楼2幢522室（注册地址）
联系电话	15968841930

产品详情

随着跨境电商的发展，不少传统生产厂家都纷纷转型投入这个领域，拥有自主工厂的商家在生产制造、品控和定价完全自主把控，能够根据市场给海外客户带来更高的性价比选择，加速传统OEM、ODM工厂转型升级，发展品牌出海之路。

传统工厂转型，拥抱品牌出海

的中国已经成为全球产业链中心，很多国外的品牌都是由我们国内工厂来代工生产制造的。但工厂仅赚取微薄的加工利润，还无时不刻面临着压价，一个不留神还可能被同行给取代。

而这些年跨境电商高速发展，很多制造工厂的出海之路也更加地便捷，如何把传统OEM、ODM工厂转型升级，多元化发展成为跨境电商的入门之道

很多工厂其实都有能力做出极具性价比的产品，面对原生海外品牌我们国内工厂会有更价格优势，同时品质上又有传统代加工的经验基础，因为很多厂商原来一直是给海外很多品牌贴牌代工或直接供货，有着非常丰富的B端经验，如果可以发展跨境电商C端，两者融合在一起能发挥更大的作用。因此，B+C的融合，能筑起传统OEM、ODM的厂商护城河，也是跨境电商要走的一条路。

直面C端，提升自我

厂商在直面C端市场，能根据客户需求，多元化的产品布局解决了终端市场拓展问题，增加客户粘性。此外，厂商在踏入跨境电商直接运营，不仅需要海外消费者的使用习惯有一定程度的了解，还要随着市场需求的变化，对自身产品进行创新和革新，从而提升工厂的各项能力。

性价比优势出海

对于厂商来说，利用自主生产的供应链走性价比路线能更有优势，从生产到客户，点对点更加直接，品牌出海也更容易。当然，如果希望品牌未来能持续走下去，厂商必须重视自己的产品质量，因为只有稳定的质量，才能保证品牌的口碑。

此外，在保证产品具有高性价比的竞争优势下，还要不断提升品牌度，完善包装、推广、物流等各个方面。加大产品研发投入，让利客户，把市场做得更大，在国际上有一定的品牌度。

融入贸易商思维，拓展营销渠道

传统厂家在做跨境电商的时候，丰富品牌旗下的产品类目，垂直延伸产品及配置，要做得更专更全更细，提升产品核心竞争力；还要重视营销渠道拓展，挖掘效果更好的站外媒介资源及网红资源，建立起自我营销能力，带来更多流量及销售渠道。

对于我们想要出海的厂家来说，那应该怎么样来选择出海的平台呢？可以看看目前跨境出口概况

速卖通

速卖通市场概况：全球速卖通已经覆盖220多个国家和地区的买家；

入驻条件：一万人民币保证金；

物流方式：国内自发货&海外仓两者均有；新商家新店铺均为国内发货为主，后期可根据市场主打产品布局海外仓，前期压货风险低。

回款周期：账户满157.5美金，即可享受提前放款政策；在商家发货的3-5天内平台会根据店铺表现提前放款70%-92%，剩余货款等买家确认收款再放给商家。

速卖通优势01. 运营难度小—速卖通考验更多的是产品的上架能力，产品的自然排名以及获取站内免费流量的运营能力。

02.资金要求低—低佣金，无海外仓囤货风险，前期国内直发，后期根据主打市场主打产品针对性囤货；站内广告CPC点击平均在0.5元左右。

03. 风险指数—除了大量仿牌行为平台提醒屡教不改之后才进行封店，正常经营无封店风险。

Lazada&Shopee

市场概况：

Lazada主要做东南亚六国：新加坡，马来西亚，菲律宾，泰国，越南，印尼；Shopee除了东南亚六国另外还有台湾，巴西，墨西哥。

入驻条件：两个平台均需要保证金3000元，不做了可退还，平台佣金Lazada为6%+2%VAT；shopee接近9%左右。

物流方式：国内自发货&海外仓两者均有；国内发货直接走官方物流发到对应的国内中转仓，运费比速卖通跟亚马逊均要低。

回款周期：Lazada为平台物流显示已经妥投，平台就在每周五给商家放款，shopee放款时间在月中月末，跨境物流周期大概在7-10天。

优势

01.投入成本低—佣金为跨境平台低，寄送出去产品运费平台先行垫付，海外仓无仓储费且免费帮商家送货到国外海外仓仓库；国内直发运费成本也远远低于亚马逊跟速卖通平台。

02. 风险指数—早期淘宝模式，平台包容性强，但是力度远远不如速卖通。

03. 平台现阶段免费流量扶持大，付费推广占比低04. 市场前景—中国与 ” 东盟自贸区 “ 减贫合作致力于实现 “ 第三个奇迹 ” ，阿里重磅投入，前后注入16亿美金。

劣势

01.交易方式—部分地区为cod货到付款模式

02. 对比速卖通跟亚马逊消费价格性价比占比更大

03. 东南亚各国风俗跟消费能力各异，对于商家运营能力更考验。

建议想要做跨境电商的新手商家前期以速卖通以及东南亚入手为主其建议原因有以下几点：01. 轻资金，低风险。

今年疫情全面放开，市场经济回暖，物流不再是阻碍，国内商家纷纷出海，海外市场潜力巨大。希望国内商家抓住机遇能够拓展出自己的海外渠道。跨境十年如一日，欢迎一起交流