

# 小白做跨境电商的常见问题汇总

产品名称	小白做跨境电商的常见问题汇总
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

## 产品详情

1、什么是跨境电商？跟国内的某宝、某东、某多多等类似。主要区别在于国内电商面对的是guoneishichang，而跨境电商面对的市场几乎覆盖全球。/2、2023年跨境电商还可以做吗？可以，2022年是跨境电商行业“喜忧参半”的一年，喜的是国家政策大力支持，RCEP落地所带来的政策红利、以及新兴市场崛起、行业迎来了前所未有的发展机遇。“忧”的是全球经济增速放缓、通货膨胀、俄乌冲突、疫情反复、汇率波动等因素而带来的压力。但经过2022年的洗礼，2023年跨境电商行业已开始步入成熟稳定的新发展阶段。随着海外购买力的恢复、海运费的下降、以及TEMU、TikTok等平台为代表的跨境“新秀”强势崛起，为许多跨境卖家提供了难得的机遇。随着国内制造业的升级以及在国货出海的浪潮下，跨境电商正迎来“黄金时代”3、不会英语可以做跨境电商吗？当然可以，大多数跨境电商卖家，英语水平都不怎么样，有些最多是英语四级水平，有些压根一个单词都不认识，但他们善于运用翻译工具，像deepl、谷歌翻译等工具基本可以满足日常的运营需求。当然，如果懂英语会更有优势。4、刚接触跨境电商,要选择哪一个平台?刚接触跨境电商的新手,可能在之前就有听说过像亚马逊、虾皮、速卖通、ebay等这些平台。这些平台都是目前最主流的跨境电商,而且市场几乎覆盖全球。你在这些平台注册一个店铺,就可以把东西卖给不同国家的客户。除了这些主流平台,还有很多新兴平台,但面对的市场比较单一。主流跨境电商平台各方面都已成熟,流量大,但同时竞争也大。新兴平台竞争小机会多,但会遇到各种各样的问题。至于选择哪个平台,可以结合你自身的优势,或者对哪个市场比较感兴趣,来选择平台。如果非要推荐,我建议新手可以从虾皮、速卖通、Coupang等平台入手。5、做跨境电商,要去哪里找货源?很多卖家基本上都会在1688和义乌购这两个线上平台找货源,这些平台都汇集了很多供应商,有源头工厂提供的一手货源,二手经销商,大家注意甄别。新手前期关注这两个货源已经足够。如果后期想找一些比较垂直类的货源网,可以关注包牛牛(箱包货源)、玩具巴巴(玩具货源)、网商园(服装货源)、娜拉美妆(美妆货源)、开山网(女鞋货源)、批发户(首饰货源)、生意网(童装货源)、挚爱母婴(母婴用品)、食品代理网《食品货源》等。6、刚开始做跨境电商,我怎样选品呢?首先,千万不能凭自己的感觉选品,一定要有数据支撑。不同国家风俗、文化、宗教、地理位置的差别,也造就了不同的偏好和需求。也是基于此市面上诞生了很多选品工具,有收费的,有免费的,新手前期推荐看谷歌趋势和亚马逊排行榜来进行选品即可,他们都是免费的(网上搜名字即可找到),如果后期不够用了也可以选择付费的Jungle Scout/7、做跨境电商不想囤货,可以做一件代发吗?可以,99%的新手都是从一件代发开始做起,没有谁一开始就会去囤货卖,因为那样风险太大了。新手前期可以从一件代发的无货源模式做起。等哪个产品爆单了,再开始自己囤货卖。上面提到的货源网,大都支持一件代发8、什么是一件代发?一件代发怎么操作?一件代发是指我们在网店卖东西的时

候不需要自己囤货，而是将买家的订单和物流信息传给供应商（相当于我们在某宝下单，只是把地址等信息换成客户的），然后由供应商将商品快递给客户。随着国际物流等基础设施的完善，一件代发业务也逐渐在跨境电商领域内发展。国内有很多货源网支持一件代发到海外。如果你在货源网找的供应商不支持一件代发到海外，你可以先找好跨境物流（E邮宝、DHL、递四方、云途、燕文等物流平台都是不错的，网上搜都能找到）。过程就是你让国内的供应商发到这些跨境物流指定的国内仓库，然后由跨境物流平台发到海外客户手里。

9、怎样注册跨境电商营业执照？一般建议注册公司类型的营业执照，不建议注册个体户。因为现在很多跨境电商平台都要求企业资质才可以注册店铺。现在注册公司已经很简单了，很多地方都支持线上申请。自己注册的话，几乎0费用。公司2014年开始就实行认缴制了，不用实际缴纳资金。后期会涉及到税务申报，自己申报也是0费用。但对于那些不想自己注册、没有注册地址、不想自己申报税务的小伙伴，可以直接找代办（某宝或当地会计公司都能找到）全包费用一年1000+左右。

10、注册店铺需要哪些资料？去哪里注册？一般需要营业执照、邮箱、电话号码、身份证、收款账户。有些平台会要求你要有电商运营经验证明（平台流水账单截图），没有电商运营经验是不是就没办法开店了，其实不是的，想获取这些流水账单很容易，可以找熟人要或者某宝mai。当你选择好平台后，就去电脑搜他们的官网，一般首页就能看到注册店铺的按钮，公众hao也能找到注册店铺的选项。按他们的要求，一步一步填写信息即可。等他们审核成功后，你就可以开始你的跨境电商之旅了。

11、出单后如何发货，找物流新手前期直接线上找跨境物流公司即可，像E邮宝、DHL、递四方、云途、燕文等物流都是不错的。网上搜一下他们的官网，根据你的产品体积、重量、价格、时效等要素，选择一种适合的寄送方式即可。

12、跨境电商要怎样收付款？跨境电商收付款不像国内电商那么简单，我们需要注册海外的银行账户（美国或香港），但注册美国跟香港银行账户太麻烦了，大部分卖家都会选择通过第三方收款平台来收款，像Payoneer、worldfirst、PingPong、lianlianpay都是一些不错的收款平台，网上进入他们的官网，完成注册，再绑定你国内的银行卡即可。

13、跨境电商需要多少启动资金看你选择哪个平台，有些平台要收月租像亚马逊（39.99美金/月）、但大多数都不收月租。有些平台要收保证金，例如虾皮3000人民币，有些不收保证金。如果选择不收月租、不收保证金的平台。例如ozon，启动资金就是注册营业执照的费用（500-1000）+一键铺货软件（30-50块）+电脑（2000+）出单以后你需要采购的费用（一件代发，出一单付一单的费用）。杂七杂八加起来4000块钱都可以开启你的跨境生意。

14、产品如何获取流量首先。流量分为站内流量和站外流量。站内流量：平台一般会给新开的店铺流量扶持，后面会根据客户的评价、准时回复客户信息、发货是否准时等因素来给你的产品推送自然流量。上面这些因素做得越好，评分越高，得到的自然流量当然越多。当然，平台还有付费流量。就是开广告，根据点击浏览转化等效果来收取你的广告费。新手前期先把站内流量弄好即可。关于站外流量就是利用海外媒介（Facebook、谷歌、tiktok等）来给自己的店铺引流。站外流量同样分为自然和付费两种流量。自然流量的获取需要你沉下心来做好内容吸引粉丝，付费流量则直接在海外媒介投放广告。