

# 2024年深圳跨境电商交易展览会|中国深圳跨境电商交易会CCBEC

产品名称	2024年深圳跨境电商交易展览会 中国深圳跨境电商交易会CCBEC
公司名称	展览招商部肖琳
价格	.00/件
规格参数	展会名称:中国深圳跨境电商交易会CCBEC
公司地址	欢迎咨询，很高兴为您服务
联系电话	18321111954 18616788792

## 产品详情

2024年深圳跨境电商交易展览会|中国深圳跨境电商交易会CCBEC

将于2024年9.11-13号（周三-周五）于深圳国际会展中心（宝安新馆）盛大举办！

参展联系：肖琳 女士

约10万平米的超大展示面积，汇聚国内外众多zhiming企业，来自全国各地约6万+观众齐聚深圳！一场盛大的跨境电商交易会，在这里展开，全球的目光将聚焦于此，共同见证这场跨境电商行业的年度盛会，精彩只等你来！

引领全球电商潮流的盛会，深圳跨境电商展汇聚众多物流服务商、跨境电商平台、支付解决方案提供商

CCBEC 2024年深圳跨境电商展览会（秋季展）将是一场商业盛宴，深入了解跨境电商的各个环节，探索合作机会，共创未来。我们期待着与您共同见证这一盛会的辉煌时刻！

## 展会详情

2024深圳跨境电商展，9.11-13号，深圳国际会展中心（宝安新馆）

2023年跨境电商呈现六大趋势：

一是野蛮增长时代结束，跨境电商出口将持续增长。对于2023年的营收增长，跨境电商卖家普遍持乐观态度。一方面，欧美市场的通胀水平正在持续降温，以美国为例，截至2023年1月通胀指数已降至4.0%；

另一方面，海运费持续下降，港口效率提升，卖家在物流方面的困难大幅减少。此外，随着国内疫情管控政策放开，不确定因素相对减少。

二是大浪淘沙后门槛提高，经营日趋合规化。2022年，跨境电商行业已经基本完成一轮洗牌，平台运营趋于合规，“s单”等非常规运营已没有了“土壤”，行业进入稳定发展周期。

2023年起，跨境电商行业的进入门槛将大幅提高，新进入者主要以外贸企业及国内品牌等类型的企业为主，个人创业者或将减少。

三是战场从“大混战”变成“强者角逐”。2023年，“二八法则”在亚马逊等成熟平台将更加凸显，而平台也将投入更多重点资源扶持头部卖家。对于大量中小卖家来说，如果要跻身头部卖家行列，所花费的力气会越来越大，且必须找出差异化的打法才具备可能性。而对于头部卖家而言，要想在“强者角逐”中胜出，必须要提升用户忠诚度来拉动复购，以及开辟新的流量增长渠道。

四是全球电商市场天平向品牌卖家倾斜。2023年亚马逊、沃尔玛以及区域头部电商平台将更侧重于招募精品型卖家或工厂型卖家。出海品牌迎来更广阔的发展空间，有机会借欧美、日韩等发达国家市场消费降级趋势打入当地市场。

五是独立站将成为卖家“标配”。雨果跨境调查显示，37%的跨境卖家已开始运营独立站，另有35%的跨境卖家计划布局独立站。随着跨境电商从“卖货”向“品牌”业态逐步发展，独立站将成为卖家标配，并形成两类卖家格局。

一方面，独立站原生站群卖家在合规的大趋势下，不断向供应链发力，补足“短板”，并充分发挥引流方面的“长板”优势，并借海外消费降级的趋势，有机会主导独立站交易。

另一方面，越来越多亚马逊品牌卖家、精品卖家开始“两条腿”走路，通过建立独立站，进行品牌宣传、测款，同时为构建私域流量及交易做培育工作。

六是新平台和新市场成为增量入口。随着跨境电商迈入全新发展阶段，平台流量红利见顶，跨境卖家正在积极寻找新的增量入口。