

东南亚跨境电商市场解析，shopee和lazada哪个更适合新手操作

产品名称	东南亚跨境电商市场解析，shopee和lazada哪个更适合新手操作
公司名称	郑州若寒网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区(郑东)商务外环路25号 王鼎国际大厦29层2902号
联系电话	18595744694

产品详情

东南亚跨境电商市场解析，shopee和lazada哪个更适合新手操作

本文由作者跨境小知识原创，转载请注明出处。

lazada是shopee最大的竞争者，但是shopee的最近两年的表现很是优异，shopee是成立于2015年的11月份，覆盖东南亚的多个国家，还有我们的中国台湾地区，在18年的时候交易总额已经达到了103亿，现在也会在不断的生长，也是东南亚地区增长第一的电商平台，APP的下载量在2018年的时候也是已经超过两亿。

东南亚的市场潜力

人口多，消费的能力强，东南亚现在是有着7亿多的人口，30岁以下的人口在55%以上，由此可见东南亚地区的人口以年轻人为主，再加上电脑和手机的普及，大家对于网购的需求和理解也在不断的加深，我们都知道东南亚地区是旅游国家，而且东南亚的电商销售额只是社会销售额的1%-2%，我们中国的已经达到的15%，由此可见东南亚地区电商市场的生长空间多大，这就不言而喻了。

shopee和lazada对比

- 1.两个平台的运营模式不同：shopee的起步是C2C，在发展后开始慢慢的融入到了B端，主要的目标渠道是移动端，而lazada是B2C为主，平台更像是亚马逊的一种模式，所以shopee更适合中小型的卖家入驻。
- 2.市场不同，虽然两个都是东南亚的电商平台，但是shopee有着台湾站点，而且shopee的台湾站点是shopee发展的最大的站点之一，我们的lazada是没有台湾站点的，想对的发展方面肯定是和shopee有着差距的。

3.入驻的门槛：shopee是没有店铺的租金和押金，收取的费用只有一个店铺的销售佣金（4%——6%）和一个交易的手续费2%，加起来的话最高就是8%，lazada收取也是销售佣金在4%，然后交易的受手续费和shopee一样2%，但是接下来这个增值税（GST）才是重点，lazada收取这个增值税根据国家不同6%-12%，这样算下来低都是12%，高就到了20%，这是一个不小的数目了。

现在我们应该对这两个平台有着了解了吧，也知道那个平台相对更适合我们进行操作运营，现在东南亚的市场还是属于蓝海，及早进入我们就及早收益，占据属于我们自己的一份蛋糕。

侵删联系作者TPDZ321