

# 东南亚跨境电商shopee市场解析，和lazada比较，适合新手操作吗

产品名称	东南亚跨境电商shopee市场解析，和lazada比较，适合新手操作吗
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shopee市场解析，和lazada比较，适合新手操作吗

本文由作者 跨境小知识原创，转载请注明出处。

东南亚电商平台SHOPEE(虾皮)成立于2015年11月份，是东南亚目前最大的电商平台。覆盖新、马来、菲、台、印尼、泰和越七个站点，2017年10月在美国纽交所上市，腾讯占40%的股份，在2018年的交易总量达103亿美金，和谁上年比同比增长149.9%，而现在还在呈增长状态，APP下载量超过1.95亿。

### 1.东南亚市场潜力大

#### (1) 人口的消费能力强

东南亚人口6亿多的人口，人口基数巨大。其中30岁以下人口超过55%以上，所以年轻人居多，也正是由于年轻的人口结构和较快的经济发展速度，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。

#### (2) 市场广阔

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了15%，由此可见东南亚地区电商市场的增长空间多大，这就不言而喻了。所以，东南亚被认为是具有较大潜力的电商板块。

### 2.门槛低

shopee平台我们俗称“三无”平台这个三无并不是贬义的，而是shopee没有店铺的租金,没有店铺的押金，也没有注册的费用，shopee收取的费用只有一个店铺的销售佣金4%--6%和一个交易手续费用2%,加起

来最高也是8%的费用，和其他平台相比要少很多，而且我们新店前三个月是免收销售佣金的

东南亚地区还有1个平台lazada,注册条件差不多，但是它收取的销售佣金在4%，交易的手续费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，对比来说还是shopee最适合我们。

虾皮可行性总结:

(1)门槛低，没有店铺的押金，租金，使用费用;(2)操作简单，上手快;(3)在国内有着仓库，我们只需要发货到虾皮仓库，虾皮官方会进行配送;(4)流量客观，对于新品的流量扶持比较大，新卖家可以占有一席之地;(5)新店铺前三月不收取销售佣金,每个卖家都有招商经理和运营经理对接；(6)销售的佣金根据我们上个月的成交销售额确定，4%-6%比较人性化;(7)可以进行铺货操作，操作性也比较强。