

告诉你——如何互联网+传统产业

微跨境电商

六个步骤把你的货卖遍欧美

Dave C. 张景龙 黄磊 Michelle T. ©著

**蓝海+网海，以箱为单位，
赚遍欧美市场！**

你有创新产品，却无从销售
以小博大，实现全球品牌营销
缺钱少经验，如何做外销
.....



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

告诉你——如何互联网+传统产业

微跨境电商

六个步骤把你的货卖遍欧美

Dave C. 张景龙 黄磊 Michelle T. 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

微跨境电商：六个步骤把你的货卖遍欧美 / 张景龙等著 .

—北京：中国经济出版社，2015.9

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3887 - 6

I. ①微… II. ①张… III. ①电子商务 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 168869 号

责任编辑 杨 莹 张玲玲

责任审读 贺 静

责任印制 巢新强

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 16.25

字 数 188 千字

版 次 2015 年 9 月第 1 版

印 次 2015 年 9 月第 1 次

定 价 48.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68330607)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68355416 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 88386794

编者按

这是一本跨境电商行业的实战书，本书作者以其丰富的从业经历向广大读者推送了最有价值的实操经验。书中运用了很多国际化、专业化的词汇，如“金流”“价金”“通路”等，这些专业性词汇的表述与中国大陆的表述方式上尚不一致，但本书保留了台湾原版图书的表述方式，并未针对大陆语境做出修改，旨在让读者更好地理解“跨境贸易”所涉及的专业知识。。

本书的编辑过程，谨遵原著本意，尚有阙疑之处，还请读者海涵。

2015年8月

序 1

微跨境时代

跨境电商在过去的一年里风生水起，高潮迭起，在中国强力的政策支持下，跨境电商迎来史上最大转折点。经过近十年的发展，跨境电商的量变最终成为质变。政府的强势出手，使得原先的出口外贸电商似乎已经不能再闷声发大财了。乱世出英雄，在这跨境电商动荡的年代，谁能把握时代的脉搏，搭上跨境电商这架超音速飞机，说不定就是下一个阿里巴巴。

无论是中国传统跨境电商龙头兰亭集势、敦煌网、大龙网，还是新加入的电商巨头阿里巴巴、京东、苏宁、1号店，还有像洋码头、亿赞普、台湾本土 WeGoLuck 这样的黑马，跨境电商这块饼正在被越做越大，争食的人也越来越多。跨境电商的模式也在被不断改写。

从出口上来看，物流从最初的直邮模式，到如今的海外仓储；金流

从个人 PayPal 到如今完成跨境电子商务退税；商品从 A 货、烂货到如今的高质量品牌商品。从进口上来看，物流从最初的朋友代购，到如今的海淘转运、自贸区集货、备货、前店后仓等；金流从原先的灰色地带成为阳光结汇；商品从原先的奢侈品发展为如今的全品类综合商品。整个跨境电商已经完成了翻天覆地的变化。

如今，跨境电商的政策正在逐步明朗化，游戏规则框架已经建立，接下来将逐步完善每一个细节的内容，最终成型的规则一定会是符合跨境电商企业需求，同时也满足国家监管要求的模式，灰色地带将会进一步被压缩直至消失。小卖家将越来越难以存活，进行适应潮流的转型已是必然。

本书作者从跨境电商源头讲起，配合以经典案例及未来跨境电商形

态，并对政策做出解析，深入浅出地为希望了解跨境电商的人做出说明，本书值得想要做跨境电商、正在做跨境电商的人参考，未来东森全球购也将依循此内容信息拟定发展策略。

最后祝诸位读者能够在跨境电商的浪潮中把握商机，赢得未来！

东森企业发展电商总经理



序言 2

迈向国际跨境电子商务刻不容缓

中国的对外贸易，最近十几年来一直都是依赖电子产品高效率的代工出口尚能维持成长，但此优势也正在逐渐消失之中。而中小企业尤其是传统产业的产品，则从四十多年前带动中国经济高度发展的重要角色，逐渐从国际贸易的舞台退位。其间的问题很多，检讨已经无济于事，最重要的是提出解决方案。个人浅见认为目前只有迅速发展国际“跨境电子商务”，才是解决中国中小企业国际贸易困境的良方。

我从四十多年前担任外贸协会驻巴西办事处主任起，开始涉及中国台湾的国际贸易事务，回台之后长期持续关心对外贸易的问题，又因担任立法委员和国际经济合作协会副理事长，更在对外贸易的民间推动工作上长期接触，也常率领中小企业厂商到欧洲、北美洲、亚洲、中美洲、南美洲等地去推介中国台湾产品，开拓商机。这当中最令我难过的是，

国外贸易商经常把中国台湾生产和日本高质量的优良商品媲美，中小企业厂商深觉无奈，但也只能接受，否则订单就接不到了。这些情况我看在眼里，痛在心里，却想不出帮助他们解决的方法，心中感到万分疼惜与无奈。最近几年，开始陆续听到一些有关通过电子购物进行交易成功的实例。事实上，以缩短产销链中间的层层剥削来降低厂商成本的电子商务交易模式，已经十分成熟，而且也已创造出相当的营业规模，因此我就想，能不能也通过这种商业模式发展到国际贸易上，但请教一些专家之后，才知道这件事情不是这么容易。从“境内”电子商务要进入“跨境”电子商务，一字之差，却难之万倍，最主要是必须同时解决国际贸易和电子商务所有的技术流程，还必须解决语言问题、跨境客服问题、货款支付和回流问题、在地库存问题、迅速送货及退换货问题，以及最麻烦的各国税务和相关法规等问题。

一方面，在咨询跨境电子商务问题的过程中，当然也看到了一些既有的电子商务业者开始尝试走出这一步，但似乎最多只能做到同语言的跨境服务，规模无法达到真正国际贸易的需求。后来接触到了另外一群实际从事国际贸易的朋友，他们在国际贸易中亲身感受到从荣景到艰辛的路程，而后将他们的贸易经验，结合电子商务、法律、税务以及所有有关物流及金流等问题，创造出了全球首创的“跨境电子商务”平台，随即被电子时报誉为是“阿里巴巴与 PChome 办不到的新革命”，这就是“聚丰贸联网”。这个网的性质，正是我所期待的“跨境电子商务”的新商业模式。有关“跨境电子商务”的议题，今年开始在中国台湾引起热烈的探讨，事实上各国都在关切并积极发展这个新商业模式，中国台湾以国际贸易起家，自然必须更加重视这个商业革命。

另一方面，传统以贸易商为主的国际贸易，销货通路和市场完全被贸易商垄断，厂商只能依托贸易商，自然只能做代工；但是，电子商务的电子通路是一个无限大的“超级通路和超集市场”，是公开的、无法被垄断的，只有商品的质量和价格（性价比）才是决定市场最重要的因素。同时，因为网络的特性，任何特殊及狭窄市场的商品也可以得到和热销商品一样的市场待遇，这对长于文化创意及发明的中国台湾，最能展现特色，因而可以创造中国台湾的品牌，这是我对“跨境电子商务”最重要及最深切的期待。

现在，“聚丰贸联网”的朋友们结合一些专家学者出版了这本书，把“跨境电子商务”的理念和落实方法详加阐述，相信对中国台湾“跨境电子商务”的飞跃发展，必能做出伟大的贡献。也希望台湾从当局到产业都要关注这个新商业模式的发展，让中国台湾迅速迈进“跨境电子商务”

的新时代，再创新一轮的经济奇迹。

特为之序。

美国普渡大学博士

“中华侨联总会”理事长

国际经济合作协会副理事长

閻孝生

序言 3

蓝海 + 网海，以箱为单位“e 定要做大”，赚遍欧美市场

这是开创新事业的网络营销书，客户在哪里生意就在哪里，当马路营销移师网络，本书提供了让中小企业达到巅峰的营销机会。

当个聪明的中小企业老板，一定要懂得借力使力不费力及以小博大的策略，网络将打开你的生意视野到无远弗界的境界，而电子商务将帮助中小企业的产品卖遍全球。网络时代已经来临，网络已经将世界变成了一个真正意义上的地球村，也就是市场、客户，如果懂得运用将唾手可得，网络已经深刻地改变了我们的行销方式和思维方式，而且将继续改变下去。

营销的发展史上，出现过生产、产品、推销、营销、社会和大市场等观念，我们需要一种全新的营销策略来强化营销能力，企业家更需要创新营销方案来有效地应对瞬息万变的竞争，突围市场。

你会感谢看见这本书的机缘！本书将帮助你如何在欧美网购市场分一杯羹，如何在电子商务中脱颖而出，这是我辅导了 2000 家中小企业所听到的最兴奋的消息，我们将有机会通过微跨境贸易平台的协助，“以箱为单位”出货给世界，这代表着资源不是问题，经验不是问题，能力不是问题，最难的已经被解决了，不用再受制于物流及金流、商品流、信息流，不只如此，专家有了，客户有了，仓库有了，销售渠道也有了，这意味着只需要有产品，一种也可以，就立刻向全球展开贸易。

是的！你可以向全球客户大声地说“我来了！”

如果你是以下的老板，本书将非常适合你：

1. 拥有传统事业想要进入网络市场，开拓更多业绩的企业老板；

2. 想要通过网络做生意却没有方法的创业者；
3. 拥有许多一流的创新产品却不知道要如何销售的老板；
4. 想以小博大利用网络打响知名度营销全球创品牌者；
5. 想做外销资金少、经验少、资源少的企业经营者；
6. 没有营销能力，在一定时间内有库存的压力，有业务的压力，有开发客户的压力。

来吧！本书将为你打开一扇窗！

你会非常惊讶台湾已经有一些国际商贸专家把市场准备好了，把通路架构谈好了，把流程规划好了，把资源安排好了，一切就等你来用，来参与来介入，来一起卖遍全世界，一起打开全球收款机。

千金难买早知道，营销世界带来业绩、带来订单，将不是传说，甚至只需 15 天就可以达成。本书你一定要细细详读，因为许多中小企业家因此而站

微跨境电商

——六个步骤把你的货卖遍欧美

上国际舞台，创立品牌，迈向不可思议的网络市场，通过突破时间突破空间
虚实双整合，为中国台湾企业找出一条出路，一起加油吧台商!!

台湾亮点

台湾商务发展

开店网通有限公司执行长



作者序

从产业出路看跨境电子商务

我是台湾科技业的老兵，看着新竹科学园区的兴起，之前我也为了岛内多家企业（全友、天刚、友讯等）跑了五六十个国家，亲身体会全球布建销售网络的艰辛。另外，我在1993年就参与了台湾NII“国家信息基础建设”推展的活动，推动国内Internet的发展。之后，先以顾问的方式参与了美国Newegg事业的拓展，后来接任其全球CEO一职，2005年年底卸任时已达13亿美元年营业额的规模。因此，除了科技业我也算是电子商务业的老兵。作为一个双重老兵，参与这本书的撰写，我心中百感交集，不能不为这本书写个序，说几句话。尤其是，目前台湾的产业在Internet与Apple双重的冲击下面临空前的压力，而台湾的电子商务业虽然起步早，相对于大陆却已远远落后。看到台湾产业找不到出口的窘态，不能不担忧。然而，所谓微跨境商贸，也就是跨境电子商务，也就是台湾精良产品外销的新契机，这不就是台湾创意与质量的展演舞台吗？