

传统企业转型跨境电商的必备条件，路在何方？

传统企业转型跨境电商路在何方？

受到疫情的影响，“转型&升级”成为了国内许多传统外贸工厂及企业的最热门及最主流的趋势。外贸转型&升级不仅可以拓宽销售渠道，更会为企业带来更好的销售额效果，因此许多外贸企业都纷纷转型。除此以外，因传统外贸局限性太大，难以达到商品在海外市场普及的效果，而跨境电商却因为成本低、上手快，更适合商品全球流通。那么，传统的外贸企业想转型做跨境电商有哪些必知的要点呢？

跨境电商的蓬勃发展为外贸工厂提供前所未有的发展机遇，也给予了外贸工厂摆脱靠低端加工赚钱的命运。如何结合传统外贸工厂与企业自身情况选择一条切实可行的高效途径，实现角色蜕变，是现阶段传统贸易企业与工厂最应该思考和行动的紧迫问题。

目前想进军跨境电商的传统企业主要有以下三类：

一、工厂

二、传统外贸企业

三、内贸销售公司（天猫、淘宝等卖家）

事实上，这两类企业在多年的制造或者外贸经验中已经累积了很多的对外贸易“大数据”。比如，某个产品以何种标准出口、主要市场是哪个国家等等，这些对于从事跨境电商时目标市场的选择有着非常重要的参考价值。

传统企业三大转型途径

对于传统外贸工厂转型跨境 B2B 业务有以下 3 种比较可行的途径：

途径一：

直接给跨境电商卖家供货

与工厂传统的客户不同，跨境电商卖家在备货规律，产品质量、包装、采购灵活性、产品优化及售后反应速度等各方面都有着与工厂传统的客户不同的特点和要求。

要真正配合好卖家，工厂要想与优质卖家建立长期稳定的合作关系，必须在产品开发、柔性生产、库存模式等各方面按跨境零售商的特点相应的适应性调整，才能很好地满足合作伙伴的需求。

途径二：

与优质伙伴联合运营

以联合投入，风险共担，专业分工，共创品牌，收益共享的联合运营模式是传统外贸工厂转型跨境电商的另一模式。

从战略角度、成本角度、风险控制角度等各方面来看，联合运营模式切入跨境

B2B 对于工厂来说是一个比较好的选择。能够真正把双方的利益紧密捆绑在一起，与合作伙伴形成优势互补，紧密协作，真正产生 $1+1>2$ 的合作价值。

途径三：

自建团队经营跨境电商

针对一些资金不足人力不足的中小老板，建议从自建团队跨境电商平台开始。平台目标市场精准，拥有大量分销商户资源。跨境电商平台的优势在于 b2b 精准对接，本土化服务，渠道会员制，中小企业经营更为稳妥些，因为多一条渠道就多一个展示你产品的机会，那么流量和订单量自然更多。那么传统的企业想自建团队转型做跨境电商，要从哪几个方法着手呢？下面来看看转型跨境电商必知的

三大要点要：

要点一：快速获取客户的方法

01 跨境电商 B2B 获取客户说起跨境电商，大家想到的第一就是海淘之类的，跨境电商仍有跨境出口的，我们所说的外贸电商，而这些年来，由于传统外贸的不景气，有不少的传统型外贸企业开始转型跨境电商。

跨境电商在中国进出口贸易中已占有重要位置，有分析称，未来五年，跨境电商将成为主要的外贸模式之一，其中，**B2B 已经占跨境电商进出口的七成以上**。因此，传统企业转型跨境电商可首选 B2B 平台获取客户，但如今除了 B2B 平台，更多的企业会选择快速自主开发客户，可以花最少的时间和金钱投入，获得最优质的客户线索。

02 自主独立站开发客户自建站就是建立独立的网站（展示型和销售型），现在每个公司都有一个自己的网站，但大多都是展示型的，用于展示企业形象。**自建站开发就涉及到 SEO 搜索引擎优化**，还有 CPC 付费点击（搜索引擎或者直通车）。内容自由，形式自由，怎么营销全由自己操作，发挥空间大。同时可以给到客户一种比较正式和规范的对象，对于塑造形象，和增加信任度有重要作用。**自建站的劣势在于内容很多，也比较复杂，需要长期操作才有成效。**若自己操作，可以省钱，但如果不专业，也做不出来效果；如果外包，需要资金，最基础的投入在 2 万元左右。外包的好处在于省时省力，不好的地方在于，你无法把握自己的网站，全由他人操作。**03 利用谷歌和 Facebook 等社交媒体主动开发客户**因为跨境电商是直面终端客户，这时候除了自建 B2C 网站的搜索引擎推广外，站外社交媒体推广更能直达客户。但是要根据你的产品和目标市场选择 1-2 个主要的社交平台，营销到大部分目标客户。社交媒体推广除了客户覆盖率高，另外一个好处就是增加和客户的互动，在互动中了解客户，了解市场，再利用你产品开发的主动权改进或升级产品，更好的满足客户。**外国人的社交圈有：**

Facebook ,Twitter ,Linkedin ,Pinterest ,Google+ , Tumblr ,Instagram , VK 等。

要点二：提升供应链管理体系

供应链管理的重要性，相信很多外贸老板都深有体会，现阶段的外贸营销能力和销售能力的比拼已经不再是支撑一切的动力，供应链管理已然成为了核心竞争力。**如何提升供应链管理配合度，如何降低采购成本，如何快**

速开发供应商是所以外贸企业最为关心的问题，下面为大家分享几个完善供应链管理的几大管理方法。

01、把供应商当成工厂管理的一部分

你要把供应商当成是跟你工厂紧密联系的一个整体，比如，丰田有丰田系，本田有本田系，特别像日本、德国、美国的一些企业，这些企业的组装厂无论设在哪个地方，配套的一些供应商也会跟着走。

要把供应商看成是一个同体，看成是一个跟你工厂紧密联系的整体，这个时候你就不会随意地去砍掉一个供应商，去更换一个供应商。就像在企业当中，你不会随意地就把一个人换掉，就把一个部门砍掉，首先要有一个同体思维，你才能够做好供应商的管理。这个是非常关键的，长期合作，大家的流程、配合、质量要求、服务要求是有一定默契的。

02、对供应商进行实时的评估

这个评估要包括供应商准入的评估和供应商供货过程的评估。供应商准入的条件是什么？每一个物料要怎样合理地规避供应链风险？这就涉及到供应链的管理，**主要的物料，核心的、关键的产品部件的供应商，都要求具备两家以上，最好是三家，进行优选。**比如，现在很多企业都面临环保的问题，假如你的供应商因为环保的问题关掉了，你的企业是不是也得停产呢？而拥有两三家同一材料的供应商就可以规避供应链的风险。

供应商准入的时候要评估这个企业的专业能力、抗风险能力和这个企业的资金实力，还有这个企业老板的格局和经营能力。要制定非常明确的供应商准入流程，经过哪些部门的评估才能准入都要有明确的规定，这样可以防止有裙带关系的，有利益输送的供应商进入。

然后就是过程配合的评估。要建立一套完善的评估机制，例如，送货及时率，品质合格率，过程当中异常处理及时率，交货周期等等都会考核进行呈现，年底也会有一个综合评估。被评为 **A 类 B 类 C 类 D 类供应商。**

03、对供应商进行细节的管理

你也许会说：“老师，对供应商进行细节的管理，难道我还要派人到他企业里面去帮他梳理流程，帮他做管理吗？”有特殊需要可以这样做，但是这不是常态，对供应商的细节管理常态有三个方面：进度管理、品质管理、成本管理。

关于更多供应链管理方面的干货知识请关注 Miss 安娜 5 月 20 日 14 :00-15:30

《供应链管理之道》线上直播课程。

要点三：打造团队管理能力

疫情环境下，不仅是对外贸业务员各方面技能的严格考验，而对于外贸管理者，同样也是一场严峻的考验。那么，外贸团队管理，到底该怎样做呢？

目前大部分外贸团队的管理，还不能够称为真正意义上的管理，大家还都在做业务，没有脱离业务。因此，外贸团队的管理者大都分为两大类：一类是一线业务出生的管理者，另一类是内贸或技术出生的管理者。

一线业务出生的外贸管理者还是将自己放在一个业务员的角色上，凡事亲力亲为，事务性工作过多，相应的研发产品、考察市场，梳理逻辑的时间

精力都过少；而亲力亲为后，团队也没有相应的成长空间，业绩始终没法得到质的提升，最后的结果只能是企业掉队。

二是内贸或者技术出生的管理者，对于外贸知之甚少。而外贸的经营活动中，团队的建立，管理和发展是有内在逻辑的，展会参展，客户来访接待，客诉公关危机，商业讨价还价都是遵循一定的逻辑。投入与产出不成正比时，大包大揽加上不专业，管理者也很难梳理出正确的逻辑。

作为一名老板或者外贸管理者打造自己的冠军团队要具备何种能力？

01 实现快速招人的能力

众所周知，人才资源是当今社会重要的资源，企业要成长壮大，靠的就是人才。企业在进行初次面试招人时，可用九型人格来解析性格，九型人格是最科学准确、且易懂通用的性格密码，许多企业面试用它筛选面试者，高层领导用它认识自己、管理员工，可以准确判断出个人成长能力和未来潜力，同时企业也能够精准匹配适合自身招聘的优秀人才，节省招人成本。

02 实现高效用人的能力

“人才”是从制度中出来的，企业应该制定激活人才的规则，实现制度选人，高效用人的能力。因此，企业应该每月甚至每周制定员工培训计划，通过内部培训迅速让新人匹配上工作方法，减少时间成本，同时解决招人难的问题。

02 实现巧妙留人的能力

绝大多老板经营公司多年还没有自己的核心团队 ,而且很多企业员工积极性不高、优秀员工流失率高 ,造成这种现象的其中一个原因就是我们的薪酬设计不合理造成。所以企业必须要完善薪酬晋升制度 ,并且要规划好人才发展之职业规划 ,如果连基本的组织结构、薪酬分配、晋升机制都没有 ,这也说明老板和企业管理层的管理不过关 ,这样的管理能力想要去打造一支优秀的管理团队则是难上加难。

对于传统外贸企业而言 ,跨境电商团队的管理是一个大挑战 ,打造一个专业过硬的冠军团队 ,必须要具备**快速招人、高效用人、巧妙留人的能力**。当然团队打造是一个系统和长期的工作 ,需要科学规划、因地制宜、循序渐进。急于求成或随意发展 ,都不可取。