

# 2016福建(泉州) 跨境电商峰会

2016 Fujian(Quanzhou)

Cross-border E-commerce Conference

聚产业优势 创电商强市



**OSELL大龙网**

跨境电商 B2B 商机平台

CROSS-BORDER E-COMMERCE

OPPORTUNITY-SEEKING B2B PLATFORM

# 跨境电商B2B商机平台

---

全球商人沟通交易无障碍

# 以O2O方式拓展海外B2B市场

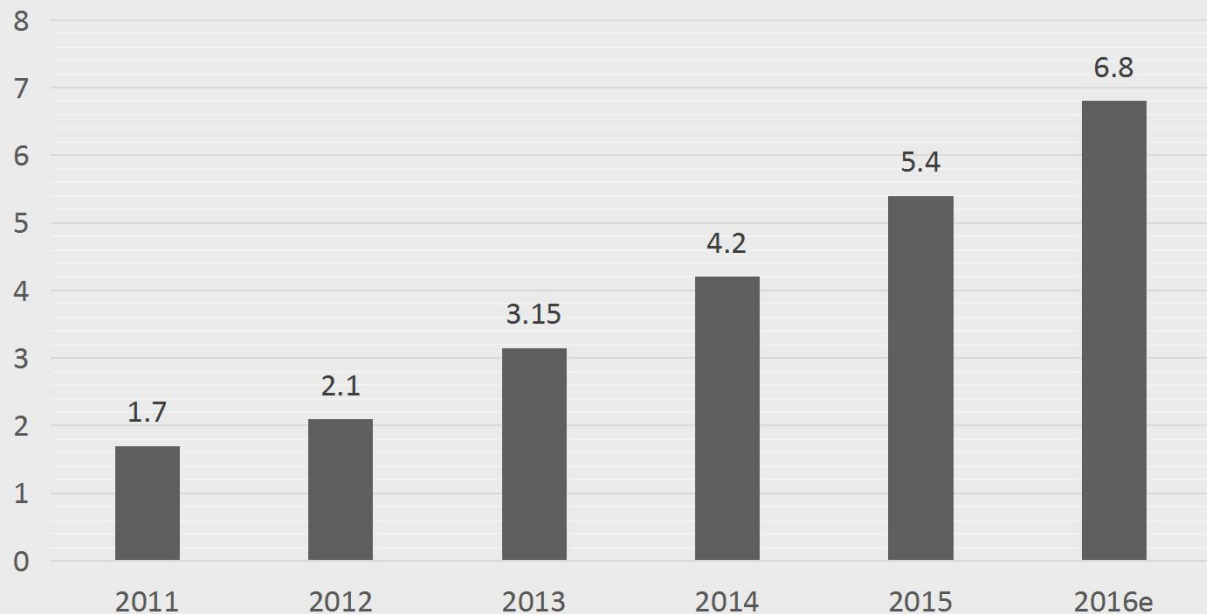
# PART ONE

## 国际贸易背景



# 2015年中国跨境电商交易规模5.4万亿 同比增长 28.6%

2011-2016年中国跨境电商交易规模（万亿）



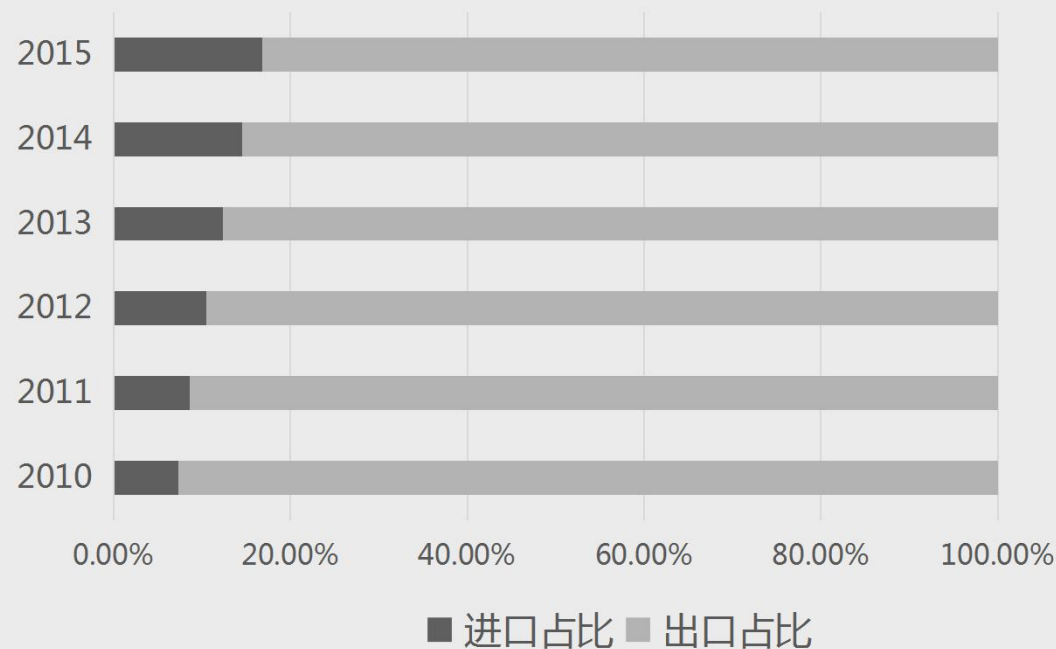
- ✓ 政策利好不断，行业地位提升
- ✓ “互联网+”的风口将助产业发展一臂之力
- ✓ 跨境电商有望成为对冲出口增速下台阶的利器
- ✓ 跨境电商主题受到资本市场追捧

# 2015年，中国跨境电商的进出口结构比例

## 出口电商占比83.2%，进口电商占比16.8%

- ✓ 从结构上看，跨境出口电商的比例将长期高于跨境进口电商的比例，中国跨境电商的发展将始终以出口为主，进口为辅。
- ✓ 跨境进口电商的增速快于跨境出口电商增速这一现象将长期存在。
- ✓ 进口跨境电商处于培育期，规模迅速扩大市场尚待培育。
- ✓ 国内电商巨头发力跨境进口电商，迎来全产业链竞争时代。

2010-2015中国跨境电商交易规模进出口结构



# 2016年7月中国出口上涨 贸易顺差增34%

1至7月贸易数据		数额	同比
	出口	7.6万亿	▼ 1.6%
	进口	5.61万亿	▼ 4.8%
	进出口	13.21万亿	▼ 3.0%
	顺差	1.99万亿	▲ 8.7%

(单位：人民币)

中国7月贸易数据		数额	同比
	出口	1.22万亿	▲ 2.9%
	进口	8730亿	▼ 5.7%
	进出口	2.09万亿	▼ 0.9%
	顺差	3428亿	▲ 34%

(单位：人民币)

## 英国《金融时报》：中国资金涌入一带一路国家



自丝路构想首次提出后，中国对“一带一路”沿线的亚洲和东欧几十个国家的直接投资已大幅增长。据绿地投资监测机构fDiMarkets的统计，截至今年6月的18个月里，中国投资者宣布的沿“一带一路”国家的绿地投资项目为**315个**，总金额为**759亿美元**，是之前18个月的两倍。

同期，中国对其他国家的投资降至365亿美元，降幅将近29%。总体而言，自中国领导人2013年在哈萨克斯坦的演讲以来，中国的对外直接投资有**56%**最终**流入“一带一路”国家**。

中国的丝路外交政策，为建筑和重工业企业输出过剩产能创造了空间，同时也为其他行业的国内重量级企业的国际雄心助上一臂之力。除了华为和中国银行，阿里巴巴和海尔集团也成为对外投资大户，它们把生产从中国迁出，准备面向印度等庞大的消费市场服务。

# 跨境电商B2B交易占比达到88.5%，跨境电商B2C交易占比11.5%

## B2B交易占据绝对优势

2010-2015年中国跨境电商交易规模  
B2B与B2C结构



- ✓ 从商业模式上看，跨境电商B2B模式将长期占据主流。
- ✓ 未来中国跨境电商重点将从B2C转向B2B，电子商务的B2B具有更大的发展潜力。
- ✓ 相比跨境B2B模式，跨境电商B2C模式存在较大缺陷。

# 中国跨境B2B发展与演变

## 变化一：卖方市场转变为 买方 市场





# 中国跨境B2B发展与演变

## 变化一：卖方市场转变为 **买方** 市场



# 中国跨境B2B发展与演变

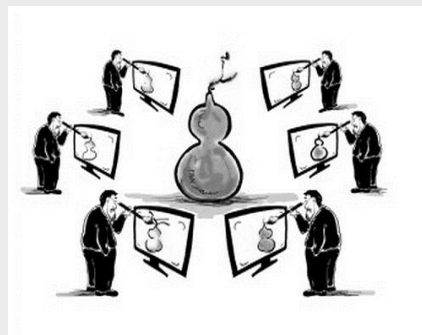
## 变化二：互联网 + 外贸



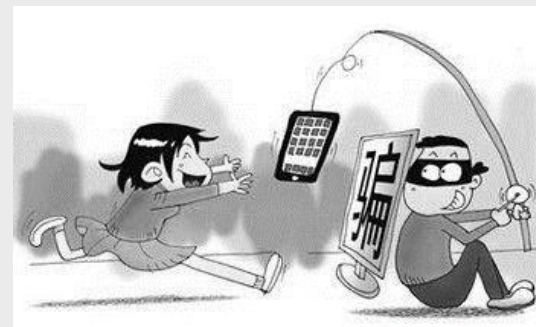
# 中国跨境B2B发展与演变

## 变化三：传统B2B电商平台成“鸡肋”

充斥大量同质化信息和供应商，国外买家难辨真伪  
信息同质化



让国外买家对B2B平台又爱又恨  
网络诈骗



恶性竞争

大家扎堆主要平台导致僧多饭少，利润日渐稀薄

功能有限

只能发布信息

# 跨境电商面临一系列政策调整

## 风口逐渐从 B2C 转移到 B2B 模式



### 2015年

《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》

《关于促进跨境电子商务健康快速发展的指导意见》

《“互联网+流通”行动计划》

特别是首次国务院常务会议即点题“跨境电商”

新设12个跨境电商综合试验区试点

## 案例 - 展会以及商业模式的思考 不是被狼吃掉，就是学新的本领，与狼共舞



### 2016纽约国际文具展

- ◆ 4天参展，买家名片不超过**30**张
- ◆ 买家**90%**批零售商
- ◆ 开口问100、200能否**本地配送**

# 中国制造企业的困境



## 产能严重过剩

产能过剩也是中国制造业面临的一个重大问题，有统计显示，中国目前总共有24个行业，但其中的21个已经有产能过剩的问题。

## 成本不断增加

劳动力、土地等成本上涨压力增大。最近十年，制造业平均工资年均上涨14%，各方面成本不断增加。

## 产品附加值低

虽号称“制造业大国”，实际上相当于世界的加工厂。无品牌权、无定价权，巨额利润都被具有品牌和渠道优势的跨国公司赚走了。



# “互联网+流通” 助力产业转型

**CCTV 13 CNTV**  
**李克强主持召开国务院常务会议**

- 部署促进跨境电子商务健康快速发展 推动开放型经济发展升级

与商业银行错位竞争、互补发展。更好发挥消费对经济增长的拉动作用。

会议指出，促进跨境电子商务健康快速发展，用“互联网+外贸”实现优胜劣汰，有利于扩大消费、推动开放型

**CCTV 13 CNTV**  
**李克强主持召开国务院常务会议**

- 部署促进跨境电子商务健康快速发展 推动开放型经济发展升级

经济发展升级、打造新的经济增长点。一是优化通关流程，对跨境电子商务出口商品简化归类，实施经营主体和商品备案管理，对进出口商品采取集中申报、查验、放行和24小时收单等便利措施。

**CCTV 13 CNTV**  
**李克强主持召开国务院常务会议**

- 部署促进跨境电子商务健康快速发展 推动开放型经济发展升级

二是落实跨境电子商务零售出口货物退税政策。鼓励开展跨境电子支付，推进跨境外汇支付试点，支持境内银行卡清算机构拓展境外业务。三是鼓励外贸综合服务企业为跨境电子商务提供通关、

**CCTV 13 CNTV**  
**李克强主持召开国务院常务会议**

- 部署促进跨境电子商务健康快速发展 推动开放型经济发展升级

仓储、融资等服务。引导企业规范经营，打击违法侵权行为。四是鼓励跨境电子商务零售出口企业通过海外仓、体验店等拓展营销渠道，培育自有品牌和自建平台。合理增加消费品进口。促进外贸



**李克强主持召开国务院常务会议**

部署促进跨境电子商务健康快速发展；  
推动开放型经济发展升级。

## 跨境电商的飞速增长

2015年，我国跨境电商交易规模为5.4万亿元，增长率28.6%，预计未来几年跨境电商将继续保持平稳快速发展，在2017年将达到8万亿元的市场交易规模。



# PART TWO

## 大龙网简介

# 大龙网

大龙网是国家商务部首批跨境电商试点前四强企业之一，博鳌亚洲论坛2016年年会官方合作伙伴，是全球领先的跨境电商B2B商机平台。作为我国跨境电商行业龙头企业和领军品牌。

大龙网历经了跨境电商发展的每个阶段，2014年在海关总署跨境贸易电子商务通关服务平台启用时，走通了中国跨境电商海关通关第一票。凭借多年的精耕不辍，大龙网更在2016年的博鳌亚洲论坛上，收获了总理的认可。



## 大龙网-全球跨境大卖场

全球跨境大卖场是跨境贸易O2O创新商业模式，其本质是通过线上移动APP社交工具（约商）与线下全球跨境大卖场联动（O2O），用移动跨境O2O模式做B2B贸易。大龙网的发展战略目标是建立覆盖国内主要产业带城市和“一带一路”沿线各国的全球跨境大卖场，创新对“中国制造”进行展示和销售，让更多海外采购商与国内各地供应商之间进行直接交流及交易，加快扩大对外贸易规模。



上图为OSELL莫斯科中国精品体验馆，位于莫斯科萨克尼基公园三号馆



# 网贸会——以O2O的方式拓展B2B市场

## “线上沟通、线下提货”

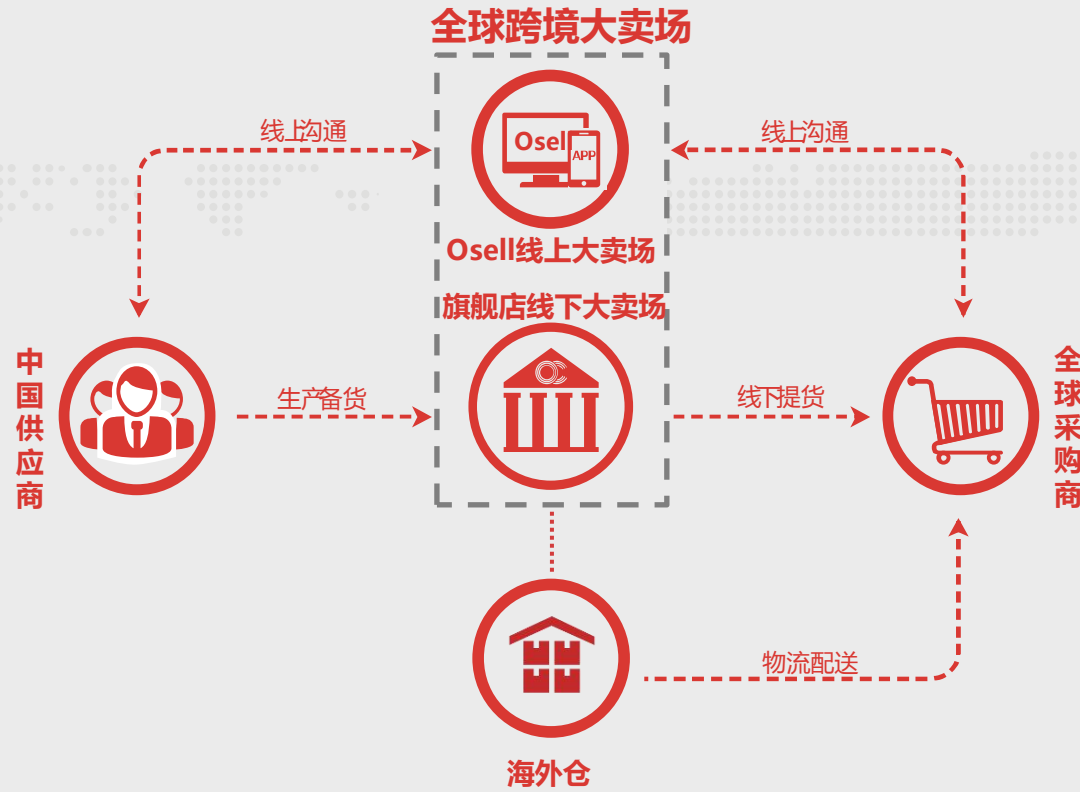
网贸会用“线上沟通、线下提货”的方式链接国内产业带城市与国外贸易中心城市，为中国制造提供跨境电商一站式解决方案，建成全球分销渠道。

## 线上——OSELL APP让全球商人沟通交易无障碍：

提供无限的商品展示空间及在线交易服务，具备产品信息发布、询盘、洽谈下单等功能，同时支持全球200多个国家的70余种语言，采供双方线上母语无障碍沟通，解决海内外沟通中的信息交换不对称及交流效率问题。

## 线下——全球跨境大卖场让全球采购商到跨境大卖场直接“提货”：

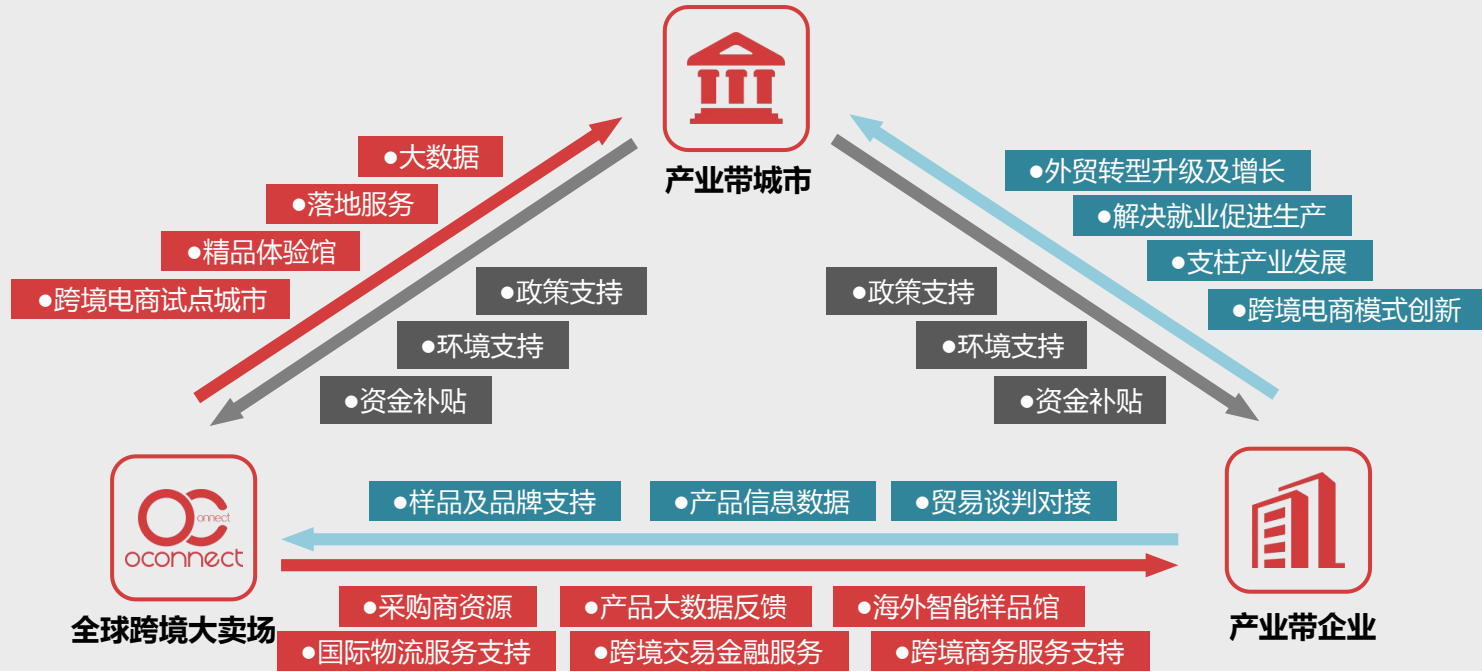
打造全球跨境大卖场，让全球采购商足不出户便可以实现中国产品的直采，解决跨境交易的信任问题。海外本地运营团队全方位让当地采购商加盟分销，让中国制造利用“互联网+外贸”取得品牌权和定价权，实现外贸转型升级。



# 三圈合一 两国双园

大龙网通过结合于各地的专业市场打造的跨境电商服务圈，结合一系列的服务，如人才培养、供应链服务、公共平台服务、金融服务等资源，打造一条综合性的服务圈，把中国的产能圈和国外的渠道圈，整合起来，实现**三圈合一**，打造两国双园。

“**两国双园**”模式是产业业态形式的表现，是对全球本土化概念的诠释。其本质上是用两个本土化的生态链来互相协调好国与国之间的利益关系，让跨境电商成为一种“**共享经济**”的互惠互利模式。





## 2015年莫斯科馆运营成果简述

采供双方线上  
互动**33万**  
次

采购商累计  
观展**42万**  
人次

采购商邀约  
**15万**  
家

单馆投入  
**5000万**  
元

采购商集中  
观展**48**次

2015年莫斯科馆平台流水

**25**  
亿元

品牌宣传费用  
**800万**  
元

全年展洽会  
场次**4**场

国内考察团  
接待**8**批次

## 2015年各展洽会交易情况简述



2015年4月“东莞制造”展洽会 签单120宗



2015年6月俄罗斯家居见面会 成交8.5亿元



2015年5月深圳3C展洽会 成交4亿元



2015年10月重庆汽摩展洽会 成交4亿元



2015年7月广州箱包展洽会 成交3亿元

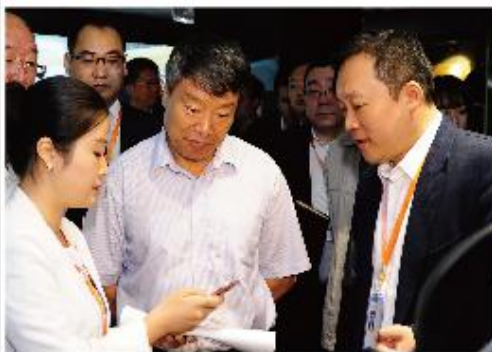


2015年9月肇庆电子展洽会 成交5亿元



**国家支持 顺势而为**





2016年3月22日，博鳌亚洲论坛2016年年会上，大龙网总裁冯剑锋先生向李克强总理做了工作汇报。



2016年3月22日，博鳌亚洲论坛2016年年会上，网贸会总裁冯剑峰先生向李克强总理做了工作汇报，总理对网贸会给予充分肯定：“你们做的是全球中小企业对接中国制造，用大数据解决产能过剩。你们的平台很有意义！”

总理对网贸会给予充分肯定：“你们做的是全球中小企业对接中国制造，用大数据解决产能过剩。你们的平台很有意义”

## 汪洋调研跨境电商，大龙网助力外贸升级



2014年9月11日，国务院副总理汪洋亲赴东莞调研外贸工作。

考察过程中，听完大龙网总裁冯剑峰的汇报后，汪副总理对冯剑峰竖起大拇指，对大龙网的模式表示充分肯定。汪副总理还嘱托大龙网等电商企业从现在开始探索与对方国家地区的利益共享，让当地商家、政府也同消费者一样，感受到与中国进行跨境电商往来的实际好处。

## 大龙网随习主席到访捷克



建交67年来，中国国家主席首次出访捷克。

此次随着习主席到访捷克的一共有两家企业，其中一家便是大龙网。网贸会和大龙网也做了一件之前中国企业没有做过的事情：**在捷克建立海外仓，让中国企业直接走进捷克**。以此为枢纽和跳板，中国企业进入欧洲也就多了一条捷径。

重庆网贸会跨境电子商务有限公司在现场也直接与捷克贸易与旅游联盟签署战略合作协议。为中国的企业的交流合作也可以带来更多的契机。





多伦多市长到访重庆 称赞大龙网魅力不输谷歌



国家发改委主任徐绍史调研大龙网



大龙网跨境电商经验获商务部关注



商务部调研合肥公共监管仓  
大龙网建言跨境电商稳增长



商务部国际贸易谈判代表钟山  
调研大龙网，称赞模式创新



重庆市发展改革委领导调研大龙网

# PART THREE

## 项目模式介绍

# 项目模式简图

# 打造全球跨境大卖场

大龙网将在海外打造以海外馆为基点，以旗舰店和分销商的方式打造全球跨境大卖场 **Osell Marketplace**。

通过线上线下结合的当时进行海外的营销，利用成熟的渠道圈和跨境分销商和加盟商，以最落地的方式带领中国产业带出海。





## 全球跨境大卖场 “前展后仓”



全球跨境大卖场前部展厅

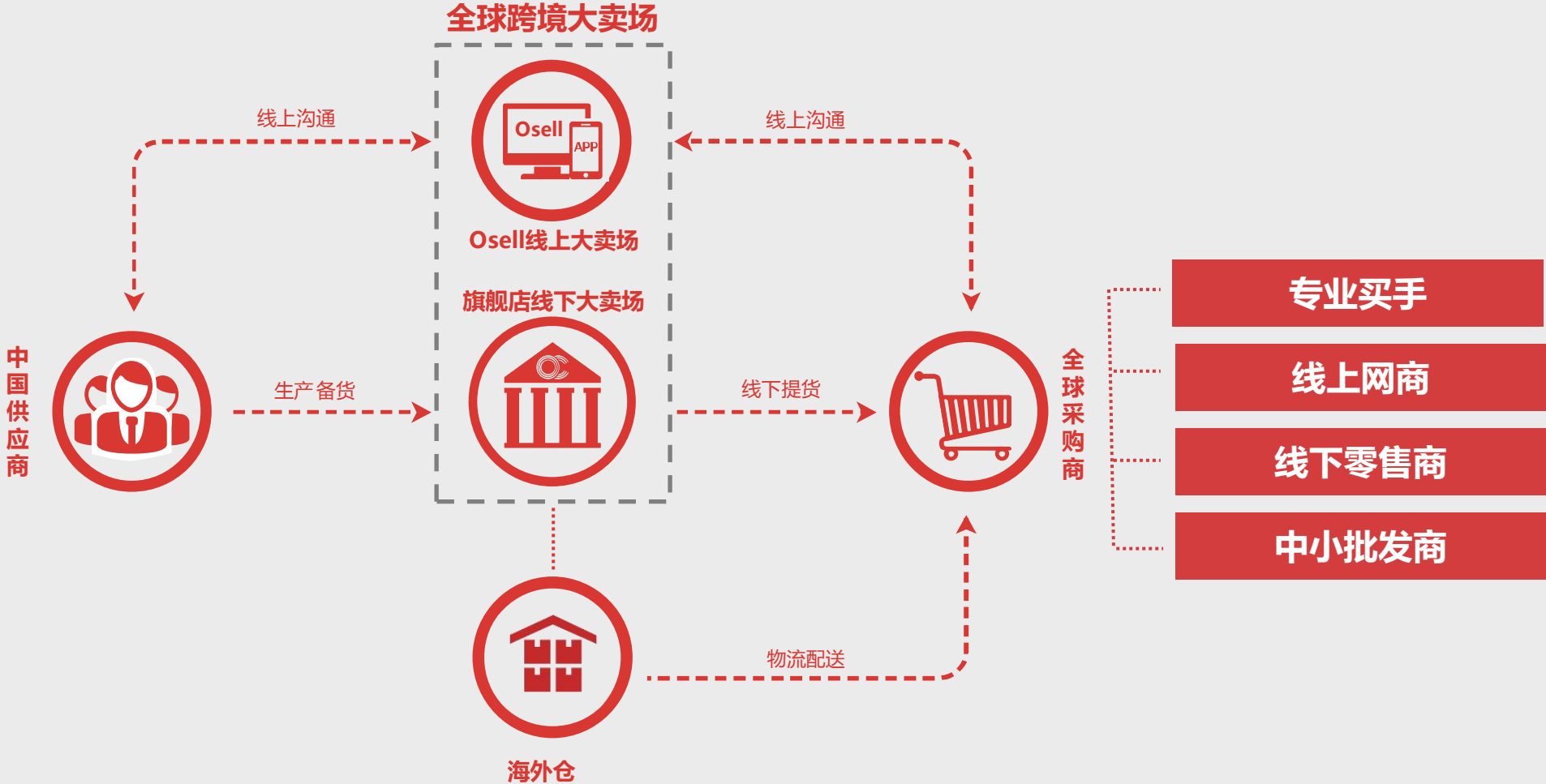
- 融合了当地风土人情及消费习惯的实景式展示方式
- 零售商可以实地了解这些出口商品在当地的发展前景
- 展厅内运用物联网技术搜集消费数据



海外仓2.0后端仓储

- 代收货款服务保障交易安全
- 拆包拼装服务解决散货发单问题
- 保税服务提升商品竞争能力
- 第三方物流配提升物流满意度

# “全球跨境大卖场”项目模型



# “全球跨境大卖场” 贸易链条对比



# “全球跨境大卖场” 贸易链条对比



## 更高的产品利润

跨过贸易中间链条，获得更高利润



## 掌握海外销售渠道

摆脱传统贸易商的压价抽成，掌握海外的销售渠道



## 自主品牌

打破传统OEM的销售格局，自主品牌开拓海外市场



## 掌握定价权

掌握渠道定价权，实现产品价值



## 产业带群体品牌，拥有更强的信任体系

产业带群体品牌，产业带政府支持，大龙网海外背书让企业在海外拥有更强的信任背书

# 全球大卖场海外营销

# “全球跨境大卖场” 分销模型

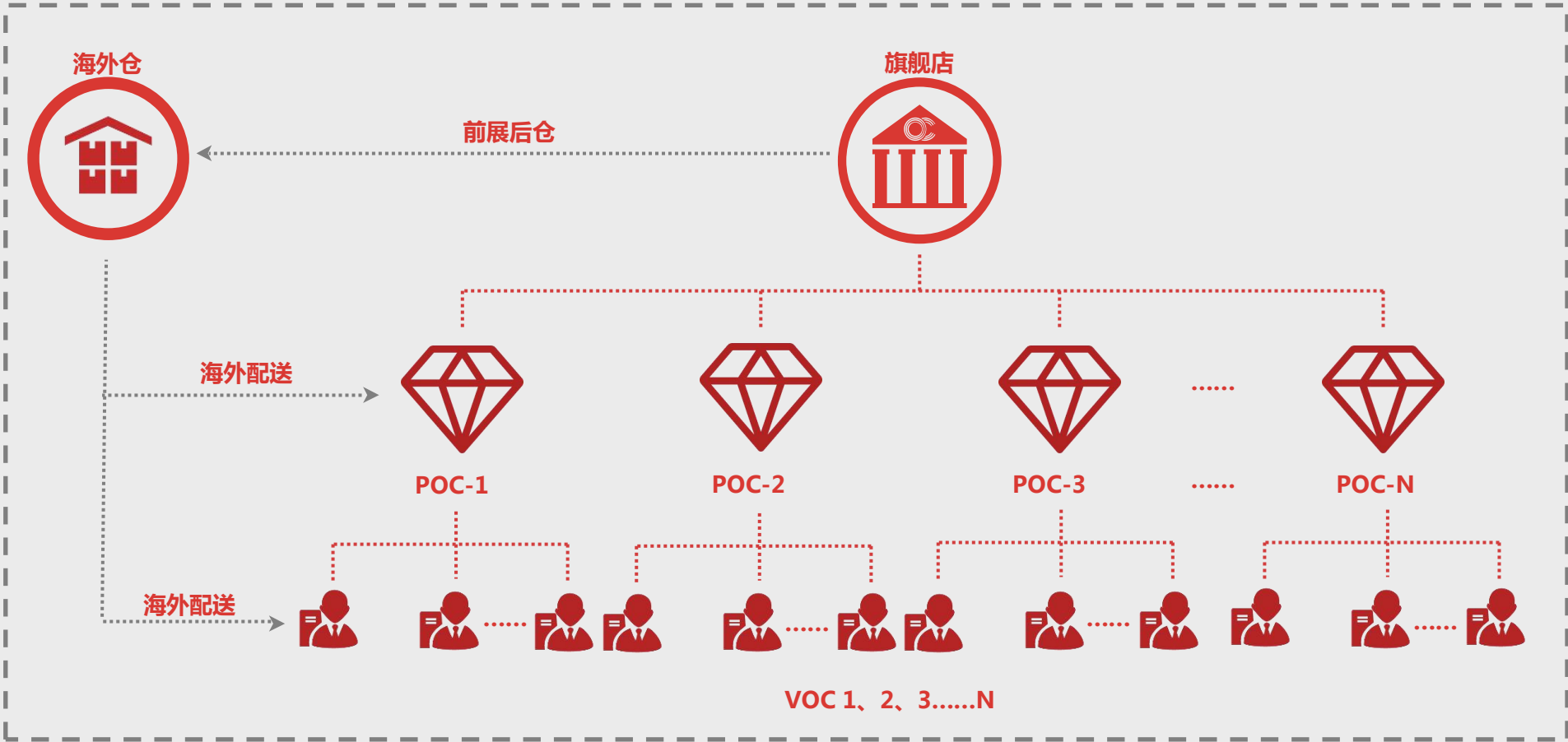
备注：

OC : Oconnect

POC : OC 批发商

VOC : OC 零售商

## 全球跨境大卖场







## “全球跨境大卖场”一站式服务链条





俄罗斯市场无线通信的领导者，端口分布于欧洲和中东的60多个国家和地区。

车库服饰为加拿大服装市场领导者，在加拿大和世界各地拥有超过370商店。

# 8年跨境积累 170万实力采购商

Souq被称为“中东亚马逊”，平台用户超过2亿。

波兰规模最大的服装生产企业之一，产品长期出口欧洲，原料从中国、泰国和越南进口。

越南最大的机械公司，生产变压器焊机、电子焊机、电动机等，销售渠道遍布越南全国。

# 海外商协会资源对接

## 国内产业带

## 海外行业协会



互联互通



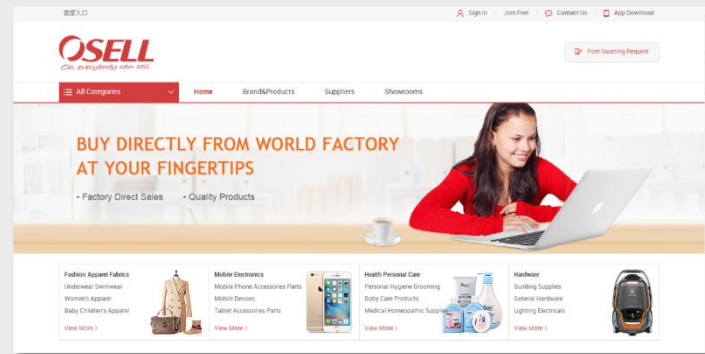
全球跨境大卖场已和海外数百家行业协会对接合作，帮助国内各产业带企业集群对接各国海外行业协会，进行产品直采。

# Osell 线上大卖场



大龙网

Osell APP



大龙网

www.osell.com



# 全球跨境大卖场-海外媒体投放



Daily AL Bayan



Arabnewsexpress



Maltanewsgazette



Cyprusnewsgazette



# 全球跨境大卖场-海外媒体投放

**REWOLUCJA W HANDLU Z CHINAMI**

Nowa platforma umożliwiająca swobodną wymianę handlową pomiędzy Polską a Chinami została oficjalnie uruchomiona.

**Grupa OSELL** stworzyła platformę umożliwiającą swobodną wymianę handlową między Polską a Chinami. Platforma została oficjalnie uruchomiona 21 czerwca 2015 roku. Jej celem jest umożliwienie polskim przedsiębiorcom łatwego dostępu do chińskiego rynku i odwrotnie. Platforma umożliwia wymianę towarów i usług między Polską a Chinami. Jej celem jest umożliwienie polskim przedsiębiorcom łatwego dostępu do chińskiego rynku i odwrotnie. Platforma umożliwia wymianę towarów i usług między Polską a Chinami. Jej celem jest umożliwienie polskim przedsiębiorcom łatwego dostępu do chińskiego rynku i odwrotnie.



**Podziel się**



Forbes


**onet.** biznes

Biznes » Branże » Handel

ARTYKUŁ SPONSOROWANY | 21 CZE, 15:38 | VANOS MEDIA

**Rewolucja w handlu z Chinami**

**Podziel się**



Rewolucja w handlu z Chinami

Nowa platforma umożliwiająca swobodną wymianę handlową pomiędzy Polską a Chinami została oficjalnie uruchomiona.

Doługo wyczekiwany pomost handlowy pomiędzy

Biznes Onet

**GRUPA OSELL**

WCHODZI NA POLSKI RYNEK PODCZAS WIZYTY CHIŃSKIEJ DELEGACJI RZĄDOWEJ W POLSCE

Spotkanie Grupy OSELL z polskim biznesem podczas wizyty chińskiej delegacji rządowej w Polsce




wyborcza

**wyborcza** GOSPODARKA NOWY JEDWANY SZLAK

oconnect

**Biznes z Chinami na jednym szlaku**

Wizyta chińskiej delegacji rządowej w Polsce



Wizyta chińskiej delegacji rządowej w Polsce

wyborcza

# 全球跨境大卖场-海外媒体投放



俄罗斯传播资源



波兰传播资源



越南传播资源

## 全球跨境大卖场-产业带开幕式

以中国“\*\*\*产业带”正式入驻为新闻噱头，以开幕式为契机，进行引爆宣传。利用活动本身影响力及中国制造出海的方式吸引当地采购商关注，扩大产业带品牌及供应商品牌影响力。

以“\*\*\*产业带”群体品牌组团进军国际市场号角，为开业后的采购商引流及全球跨境大卖场运营打下基础。





# 海外市场跨境峰会活动

2015年6月21-22日  
中俄O2O跨境电子用品展

2015年9月24-26日  
肇庆跨境电商精品展洽会

2015年10月5-6日  
中俄电商峰会-第一期

2015年10月6-7日  
重庆江津汽摩展洽会

2016年4月7-8日  
中俄电商峰会-第二期



# 中俄电商峰会

俄罗斯线上零售商和800家线下采购商  
Russian online retailers



俄罗斯政府和协会商会  
Governmental bodies and market associations



俄罗斯本土第三方服务商  
Service providers





## 全球跨境大卖场-采购商Face To Face展洽会

大龙网网贸会国际采购会是大龙网集团的特色服务之一，因其面对面交流，针对性强等特点，深受买家和供应商的追捧。可针对越南馆供应商的产品特点和需求，对越南采购商进行定向邀约。通过线下采购见面会的活动，帮助供应商与采购商面对面匹配商机。以最直接有效的交流，促进双方建立信任、合作共赢，成为战略合作伙伴。





## 全球大卖场-海外采购节

为了帮助中国企业在海外打开分销渠道，推出自主品牌，我们联合中国优秀供应商在海外不定期举办“采购节”活动。

“采购节”将进行产品宣传和品牌推广。我们将会“采购节”邀请本土买家到活动现场。通过样品展示、免费送样、采购介绍会等活动推出供应商产品给到买家。



# 全球跨境大卖场-采购目录

以当地人的阅读习惯和当地的文字进行采购目录的设计，并在当地专业市场进行派发。利用最落地的营销方式为中国的供应商一站式打开海外的分销渠道。



TOUSDA

Kaimy®

Yida

WEKING

oconnect

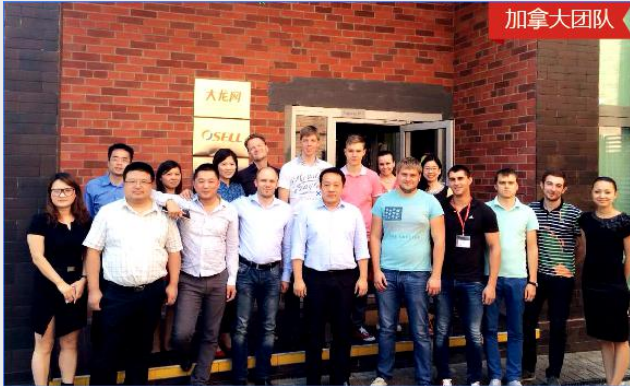
فروشگاه بزرگ لوازم خانگی نوین

oconnect

06 0241 80321



# 海外跨境大卖场-分销团队



# 全球大卖场跨境全链条

# 全球跨境“智能化”大卖场

智能大数据——实时记录客户行为，精准推送采购需求



UWB+RFID+iBeacon



精确定位  
采购商轨迹



洞察  
客户意图



需求采集系统



线上获取采购商  
商品需求



精准  
产品推售



实时捕捉技术



展品实时  
监测、预警



节省海外  
人力成本



移动APP平台

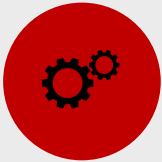


无限产品  
展示空间



即时沟通  
在线交易

## 供应链金融服务



### 退税融资

可在收到企业增值税发票起5天内垫付出口税。



### 订单融资

我司将根据客户的信用、银行流水等情况提供资金支持用于客户购买原材料。



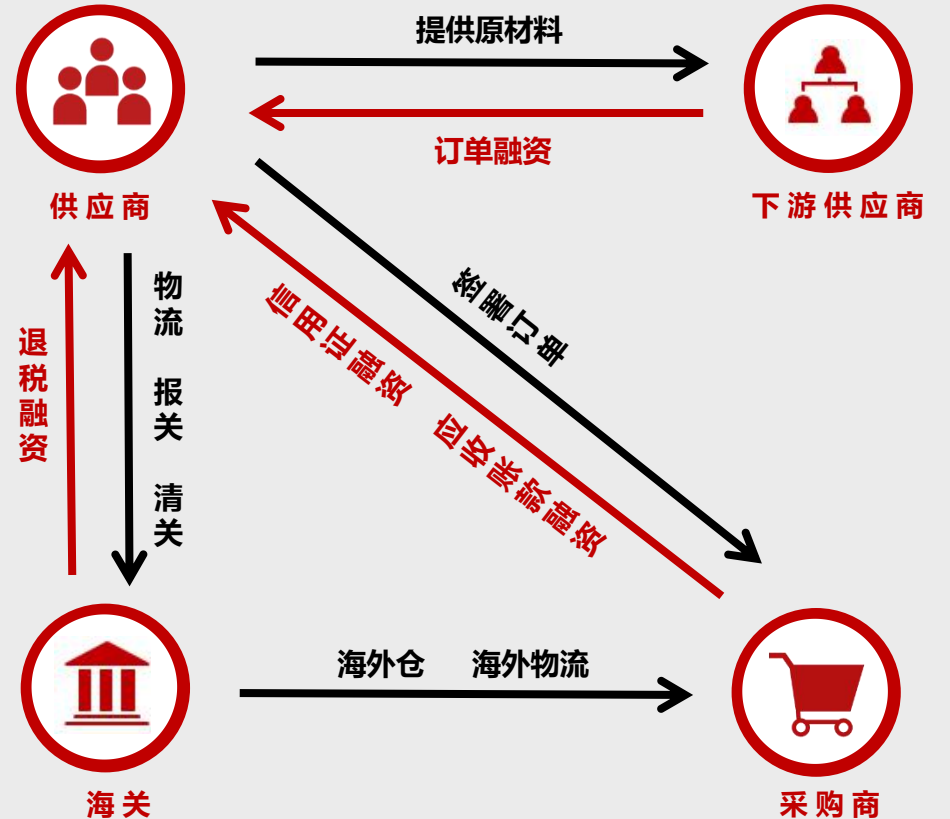
### 信用保障融资

针对与我司合作中信用较好的出口商和采购商，可以提供信用保障服务。




### 信用证融资&应收账款融资

我司可以垫付应收账款的80%，剩余的20%等相应外汇打给我司之后我司转给出口企业。





# 一站式的多元化服务

 / 物流配送 /	 / 会展商务 /	 / 金融支付 /	 / 商务翻译 /
                           	                            	                      	                           

# 供应商网红成功案例

# 企业网红 牵手结盟 宁波制造企业外贸逆势上涨，单月开拓300海外市场渠道

## 强者恒强 跨境好汉与 战斗民族 “掰手腕”



余雪辉 宁波佳星电器有限公司董事长

宁波佳星电器有限公司曾在董事长余雪辉的带领下创造过2015年外贸出口额不降反升的小奇迹。然而在拓展俄罗斯市场时，他们却遭遇了头程物流过长、海外本土物流条件恶劣、成本高昂的问题，让余雪辉这个跨境好汉犯了难。在深思熟虑后，余雪辉选择了大龙网。在网贸会俄罗斯展团团队的支持下，余雪辉不仅找到了更快捷的头程物流线路，更在当地物流的谈判中拿到了更好的价格，可谓一个好汉三个帮，共同踏上俄罗斯市场的新征程。

### 宁波慈溪家电产业带运营者、 宁波佳星电器有限公司董事长 余雪辉： 布局新兴国家市场

“相对于中东国家来说，这些市场会比较稳定，没有战乱等不可控因素。现在，我们正投入更多时间以开发新市场更大的潜力。”

### 理想很丰满，但是现实很骨感

“到俄罗斯的头程物流时间和费用成本相较其他国家太高。不仅如此，由于本土物流不稳定，是从俄罗斯海外仓发货到客户手上的快递时间，和成本问题也让人头疼。”

### 偶然的的机会，结缘大龙网

网贸会包含海外本土化的全链条服务让他心动。“没想到短短一个月内的时间，不仅解决的头程物流和本土化物流问题，更对接上了300余个分销商。”

# 企业网红 牵手结盟

## 上海迪士尼开园才不到两月，但已经有人靠它赚了4年钱！

# 外贸“木兰” 不忘初心

# 用精准打磨 爱的品牌



赵静华 文登华凯玩具有限公司总经理

赵静华，文登华凯玩具有限公司的总经理，始终致力于用中国的玩具品牌和产品，把爱传递给每个海外消费者，被誉为外贸“花木兰”。然而万里的距离阻隔了跨境电商者的声音，在了解大龙网直接对接海外客户的跨境电商模式后，赵静华毅然参与其中，带领大龙网俄罗斯、波兰团队海外拓展了新当地客户需求，实现产品精准定位，把来自中国的玩具送往全世界的孩子们。

### 文登华凯玩具有限公司总经理 赵静华：

#### 玩具制造企业的出口额下滑

珠三角地区不断有大型玩具厂倒闭，大批玩具积压无法出售，促使当地出现“以斤论价”的货仓式商场，这些商场以玩具的重量来估价；

#### 贴牌辉煌，迪士尼曾带给赵静华的“心中奇梦”

去年，文登华凯玩具有限公司的出口额达到了200多万美元，主要订单来源于参加了无数次广交会和香港玩具展获得的来自美国、欧洲和南美等市场的订单，这也是她为之骄傲的地方。

#### 时过境迁，OEM利润低，谁主沉浮？

凭什么同样的产品只要印上“迪士尼”的标就能翻上数到10倍？随着世界经济的疲软、第三世界国家的兴起，如何才能突出重围？实现企业的腾飞？

#### 结缘大龙网，自助品牌征战俄罗斯



# 企业网红 牵手结盟 不再被OEM绑架 佛山耳机企业实现出口溢价率100%

80后外贸  
“老司机”  
教你把1美元  
卖到  
5美元

斯海维夫电子有限公司，一家精研8年耳机行业，主营代加工业务的佛山新锐企业，经历过每年上百万订单的辉煌，也品尝了OEM采购产品单价低至1美元的辛酸。困境下，斯海维夫总经理何智雄选择与大龙网牵手突围，通过网贸会美国料展的全程服务，不仅实现了产品单价5美元的溢价，更首次让Sihivive的品牌亮相海外，不仅出乎何智雄的意料，更让每个斯海维夫员工信心倍增。



何智雄 斯海维夫Sihivive总经理

线下广交会，线上网贸会 足不出户，做天下生意

OSELL大龙网 Sihivive

## 佛山市顺德区斯海维夫电子科技有限公司总经理 何智雄

### 制造业外贸寒冬来袭

作为一家以耳机代加工为主营业务的企业，何智雄也曾乐此不疲地参加全球各地的大型展会，2014年9月的香港电子展，原本的采购单价，耳机主要集中在2—3美元/件，展会上采购商硬是把价格压低到1美元/件。

### 降价？无路可选？

OEM的寒冬加上当地经济形势问题，让他只有两条路可选。降价，就意味着企业亏损，不降价，就面临着产品滞销海外。没有成熟品牌，又是单枪匹马在俄罗斯闯荡，如何在这个陌生又熟悉的市场占得一席之地让何智雄犯了难。

### 结缘大龙网，溢价率达100%

网贸会的俄罗斯本土团队和何智雄团队进行过深切的沟通，针对市场进行，对何智雄公司的产品也进行了筛选，并重新定价，由原来的2—3美元/件，提升为4—5美元/，溢价率达到100%。

# 大龙网助力产业带出海



# 征集25-100家龙头产业带企业(大卖场)

## 龙头企业基础要求

- 1、 企业拥有自己的厂房或租赁厂房或经营自有品牌或商标
- 2、 生产认证：
  - (1) 拥有ISO9000认证或同等有效的生产质量控制体系；
  - (2) 有效的验货流程；
  - (3) 具备严格甄选、管理供应商的能力
- 3、 生产规模：企业年营业额或出口额达到1000万元以上；
- 4、 产品认证：产品符合目的国准入标准，如CE等；
- 5、 品牌：企业/产品的自主品牌已/准备在目的国注册；
- 6、 外贸能力：拥有经验丰富的专业外贸团队；
- 7、 企业决心：企业拥有在目的国扩大销量或打开市场，建立当地品牌的决心；

# 大龙网产业带互联案例

## 佛山与网贸会打造两国双园



佛山市与网贸会签约仪式



网贸会伊朗馆

与佛山市签订战略合作协议，他们将依托网贸会平台，汇集佛山乃至整个珠三角地区的泛家居产业，进军东盟市场。希望依托“两国双园”模式打破“壁垒”，帮助当地家居制造企业走出国门。

## 杭州产业园与迪拜跨境连线



网贸会与萧山经济技术开发区签约



互联互通



网贸会迪拜馆

网贸会已经落户杭州萧山产业园，“两国双园”将在两个需求互补的国家同步打造跨境电商产业园，在海外跨境园区内以海外仓2.0网贸馆作为支点，为中国企业提供本土化税务、售后、本土化法务、品牌营销等全球本土化服务。

## 网贸会落户绵阳，打造跨境生态圈



绵阳高新区领导到访网贸会



网贸会俄罗斯馆

网贸会此次进驻绵阳，将在“通关”和“生态”两个层面助力四川跨境电商转型升级。在“通关”层面，将在绵阳落地“一仓三平台”，使绵阳具备基本的跨境电商商品通关能力；通过合作实施跨境网贸馆等项目，结合绵阳本土的优势产业基础，**打造跨境生态圈**。



## 云南省与网贸会共建跨境电商试验区



网贸会总裁在云南的交流演讲



互联互通



网贸会老挝馆

云南省为促进跨境电商发展提出的最新政策还体现在要落实政府和企业职能，积极营造良好市场环境方面。同时将和网贸会在省内条件较好的地区建立跨境电商实验区，向跨境电商外贸综合服务企业提供有效的融资、保险支持，同时加大引导相关企业树立诚信意识，强化诚信责任。

## 青岛与网贸会在波兰达成战略合作



网贸会与青岛战略合作会议



互联互通



网贸会波兰馆

网贸会作为我国最大跨国电子商务交易平台之一的跨境O2O营销、推动经济结构调整和产业转型升级发展战略，实现“移动互联网+外贸”转型升级”战略的加快实施。双方就**青岛在俄罗斯和波兰**建立青岛热门品类产品波兰展示馆进行协商后达成战略合作。



网贸会  
oconnect



公众号  
HelenChen\_Com



Helen Chen

福建 泉州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

136 2608 2608



- 雨果网官网：  
[www.cifnews.com](http://www.cifnews.com)
- 雨果网微信公众号： cifnews



**雨果网，  
跨境电商新媒体！**

跨境电商新闻App一键安装！  
扫描二维码可以下载！

雨果网  
跨境电商新媒体

A smaller QR code with a central logo of a smartphone displaying a news app icon.