

互联网+时代 汽摩配跨境电商怎么玩？

阿里巴巴为瑞安汽摩配企业支招

■首席记者 严小章 通讯员 林圣锋

眼下跨境电商越演越烈，汽摩配卖家应该如何选产品，让老外愿意掏腰包？

前日，2015中国（温州瑞安）汽摩配行业跨境电商峰会在我市举行（下图），阿里巴巴集团全球速卖通专家现场为瑞安汽摩配企业支招，吸引了我市300多家汽摩配企业及跨境电商从业者参加。

据悉，该峰会由市商务局、阿里巴巴集团全球速卖通事业部、阿里巴巴集团国际事业部瑞安分公司主办，共青团瑞安市委、市汽摩配协会、车元素电子商务有限公司协办。



国外汽车技术普及较早 为我市汽摩配企业从事跨境电商奠定基础

日前，阿里汽车事业部正式成立，号称将向车主提供“看、选、买、用、卖”的全链路服务，这也标志着中国汽车电商O2O一站式服务正式推向市场。在这之前，阿里巴巴集团已与上汽集团合作，合资设立10亿元的“互联网汽车基金”，推进“互联网汽车”开发和运营平台建设。

互联网正在颠覆汽车行业。瑞安是“中国汽摩配之都”，汽摩配是否能乘着这股风，特别是传统国际贸易发展遇到瓶颈之时，飞得更高呢？“汽摩配跨境电商是一块处女地。”速卖通汽摩配行业经理慕迪说。

相关数据显示，2014年，我国跨境电商进出口额将增长至6.5万亿元，年增速将超过30%。

在峰会上，市商务局相关负责人一句“2015年是跨境电商元年”，点燃了现场300多位已从事跨境电商或即将从事跨境电商的人的热情。

在现场，慕迪给出了一组数据，2014年中国汽配商品出口额为358亿美元，高于家居、家装产品，是流行配饰的8倍，是运动行业的21倍。“这也是汽摩配行业今年被我们确认为重点运营行业的原因。”慕迪说，在速卖通15个行业中，汽摩配行业交易额呈现持续快速增长态势，增幅在15个行业中处于领先地位。

市汽摩配行业协会秘书长章金木也持同样观点，他认为，

汽车售后市场将是未来的发展趋势，而跨境贸易将会是不错的渠道。

章金木分析，目前，在国内电商市场上，汽车用品已经先走一步，如车贴、车载香水等汽车用品网上店铺已经非常多，相比之下汽摩配产品的店铺还比较少，分析个中原因，普通消费者的技术水平是制约汽摩配产品O2O发展的主要原因之一。而在国外，汽车技术普及较早，不少家庭都有成套的汽车维修设备，这为我市汽摩配企业从事跨境电商奠定了基础。

据透露，前几年，市汽摩配协会与我市环球汽配资源网签订协议，协会会员可在环球汽配资源网上免费发布信息，支持会员企业扩大销路。

我市汽摩配去年实现产值超百亿元 专家说，要发挥优势，学会分享

“全国行驶的每辆国产车和摩托车，都搭载了瑞安生产的零配件。”市统计局数据显示，作为我市三大主导产业之一，汽摩配去年实现产值超百亿元，并保持16.5%的增长速度。其产品通过各种渠道，早已走进世界各地，装在各种汽车之上。

“瑞安是中国汽摩配之都，无论是货源还是价格，都具有较大优势，这也是这次峰会在瑞安召开的原因。”慕迪说，卖家需要有稳定的货源，因为好的供应链是卖家成功的基础，对于瑞安的卖家来说，货源是天然的优势。当然，这还需要瑞安商家选好产品，保持足够的商品数，调整好店铺商品的结构。

瑞安的汽摩配企业如何更好地在跨境电商中赢得先机，占有一席之地？“要发挥优势，学会分享。”慕迪说，企业间要学会分享，互通有无，充分利用瑞安汽摩配之都的资源优势，在激烈的竞争中占得先机。“一家企业的生产产品是有限的，然而买家的需求可能是多种的，通过企业间的分享，可以丰富产品品类，提高流量，满足客户需求，进而提高竞争力。”他说。

阿里巴巴推出的速卖通，相当于国际版的淘宝，目前市场主要集中在俄罗斯、巴西等地区。

慕迪将速卖通比喻成天猫。

2009年，阿里巴巴推出天猫之时，不少人犹豫是否要在天猫开店。6年过去，第一批进驻天猫企业已获得先发优势，赢得了先机。

汽摩配卖家经验干货分享 选择熟悉的产品和市场起步

在跨境电商浪潮之中，不少人已走出了第一步，肖静是我市较早从事跨境电商的人之一。在2015中国（温州瑞安）汽摩配行业跨境电商峰会上，肖静讲了自己的跨境电商之路，分享了做跨境电商的经验。

在从事跨境电商的时候，肖静已有多年的外贸经历。不过，当时的肖静还在从事传统外贸，以跑展会等传统形式，寻找订单。“跑展会，钱花了，但效果也不一定好。”肖静说。

见传统外贸越来越困难，加之淘宝网快速兴起，肖静认定电商将是未来发展趋势，跨境贸易也不例外。于是，2010年，一台电脑，一个60平方米的仓库，肖静和丈夫依靠几年外贸工作积累下的资源，在速卖通上开了店，上架100款商品。“当时，我们是抱着试试的态度开店的，主要先生在做，我也依然在企业做事。”肖静说。

虽然只是抱着试试的态度开店，但是第一年店铺营业额就有近5万美元。这让肖静

更加坚定看好跨境电商。于是，2011年，肖静辞去工厂外贸工作，还招聘了1名员工，与丈夫专心作起跨境电商。

近年来，肖静店铺销量稳步上升。商品从最初的100款扩大到了如今1000款，仓库也从最初的60平方米迷你仓搬到了1000平方米的仓库，团队已有7人。随着人员、仓库一起扩大的还有营业额，在5年间，肖静在速卖通上的营业额由第一年的30万元增加至1000万元。

“刚起步的时候，要选择自己熟悉的产品，做擅长的领域。”对于想从事跨境电商的人，肖静建议，由于汽摩配的专业性，建议商家要从自己最熟悉的领域起步，尽量优先选择自有专利的产品，比如汽摩配产业链中的易损件和替换件等值得关注。

对于已经进入跨境电商的同行，肖静建议要丰富店铺的产品数量。平台客户上网购物不单单购买某一款汽配产品，店铺产品数量偏少的话，将无法满足平台客户需求。

2015媒体推荐品牌

咨询热线：13867795200 13967768617

家具沙发厂家直销

地址：安阳陈虬路20号（东山小学东首50米）电话：82663589 13736919995

TOTO

欣雅建材 瑞安总代理
旗舰店：瑞安市罗阳大道1155号 65810322 门市二：虹北陶瓷品市场 65856155



联结福国际家居广场

话 0577-8169 9999

地 温州大道690号（上江路口处）

网 www.ljfmall.com

富鹏红木

地址：瑞安市仲容路239号 电话：66813555

梦天木门

高 档 装 修，用 梦 天 木 门

地址：安阳罗阳大道1411号梦天木门专卖店 电话：13221129888

华丽园装饰

国家建筑装饰专项工程设计证书编号：A233011560

国家建筑装饰装修工程专业承包证书编号：B2034033030118

国家建筑装饰安全生产许可证证书编号：（浙）J安许证字[2010]030194

国家建筑装饰安全生许可证书编号：（浙）J安许证字[2010]030194