



萌店国际
mengdian.hk

肖亮

微盟副总裁
萌店国际总经理

转角遇新政，跨境电商如何破局？

聚合2000万+萌主 移动社交 跨境分销

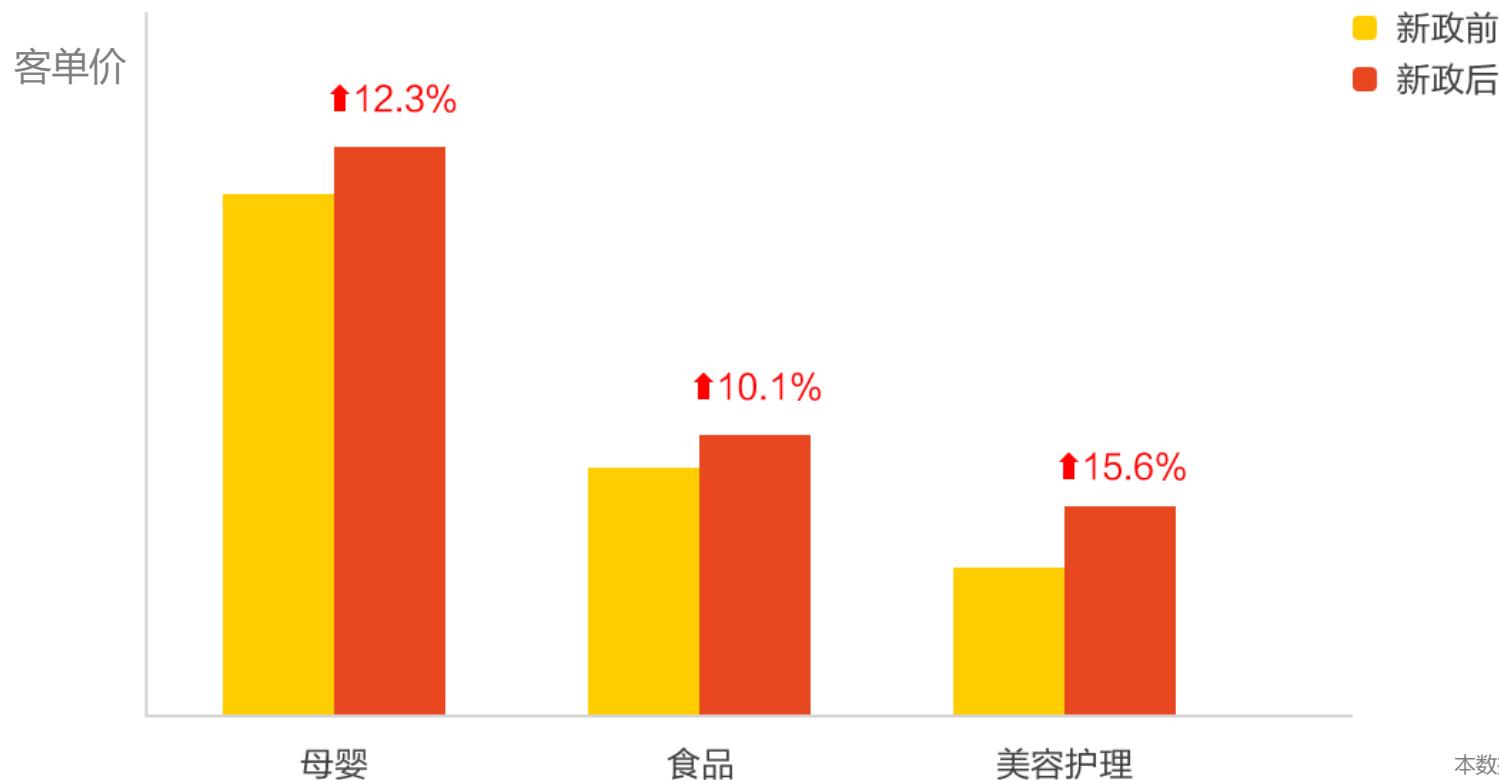


跨境电商政策发展历程



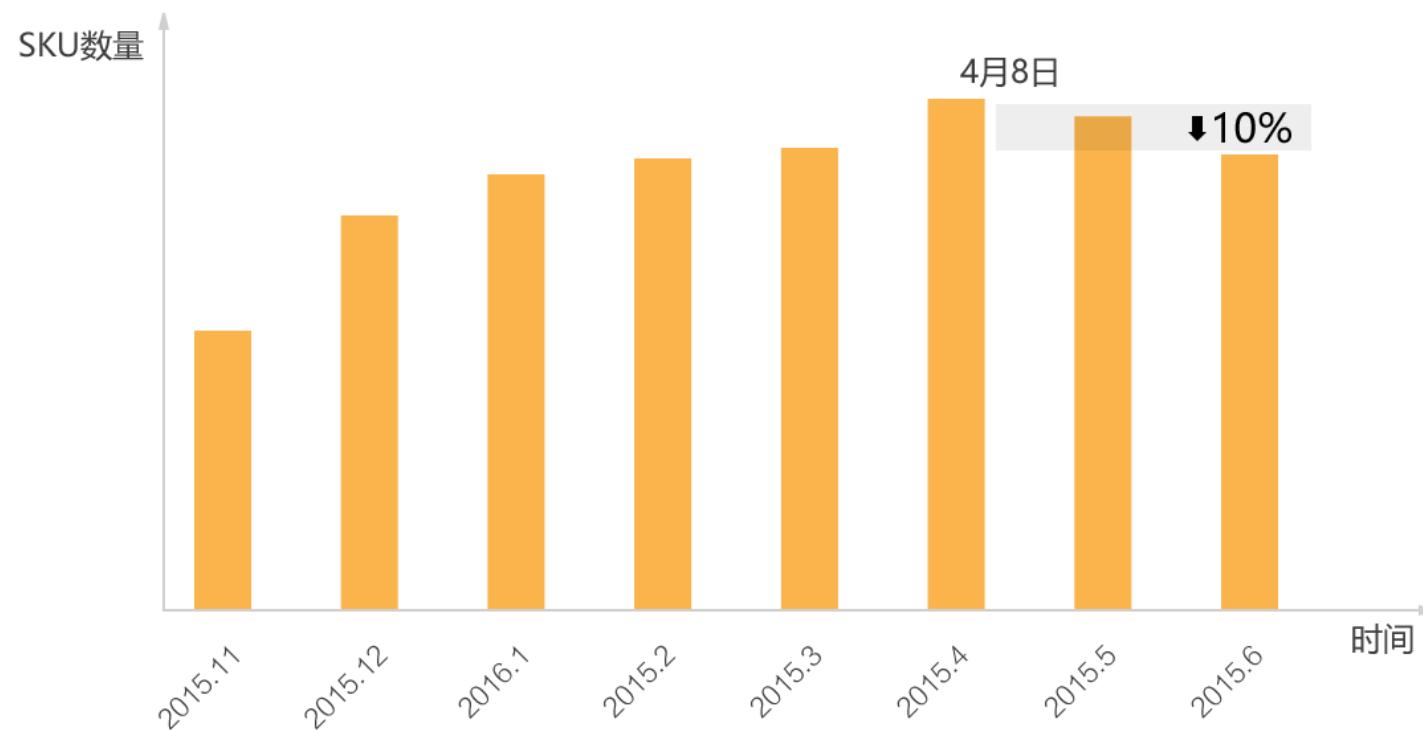
政策影响

1.5月中旬政策效应显灵，+10家企业部分商品被迫“休眠”，
电商主流产品客单价平均上涨约12%。



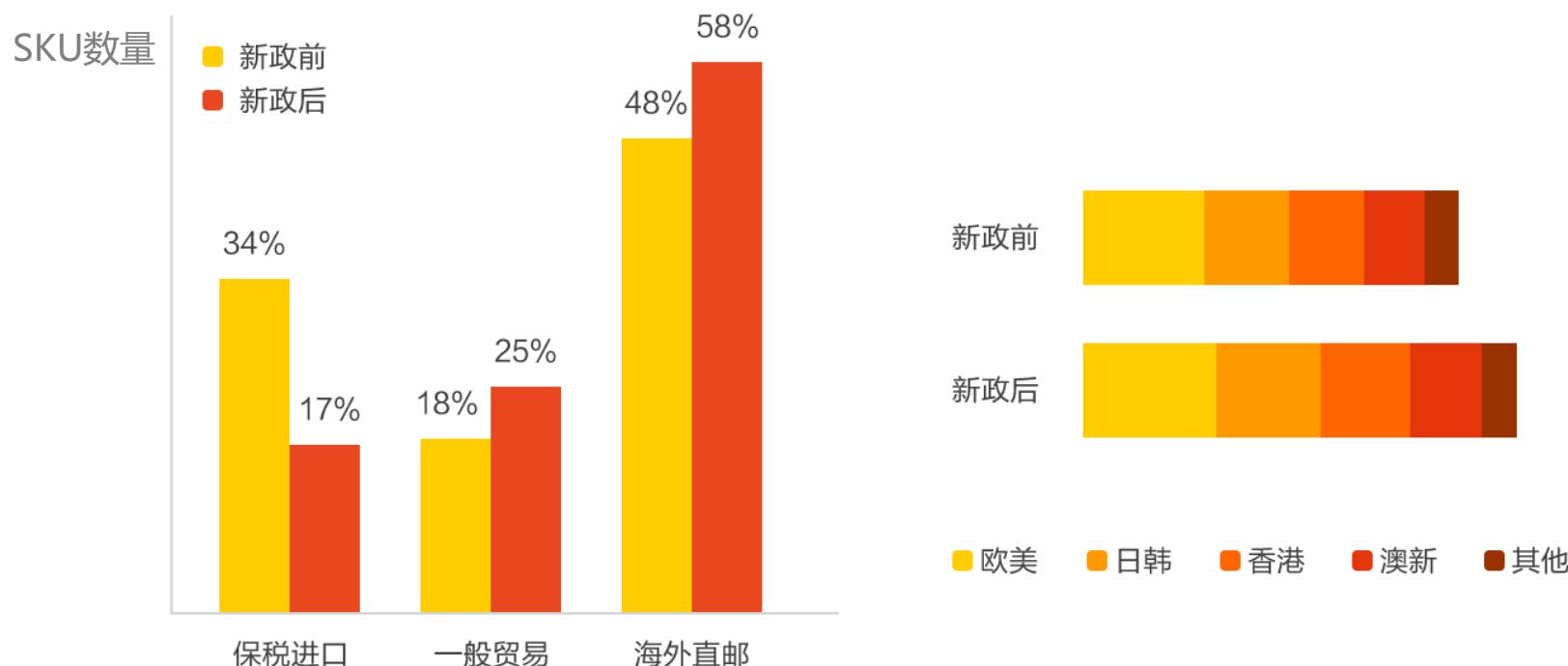
政策影响

2. 保税备货逐渐“失宠”，新政后一个月时间，SKU数量走低近10%。



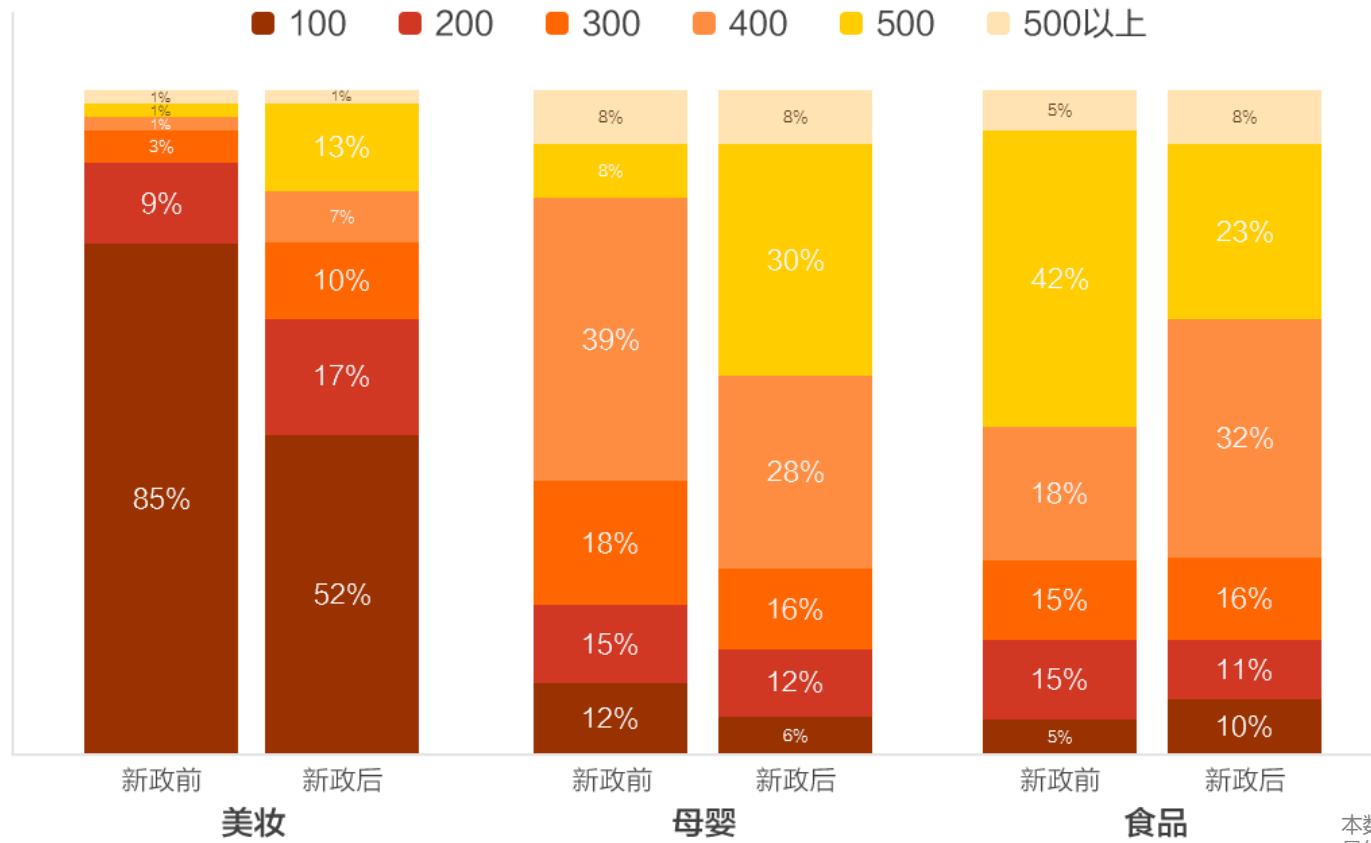
政策影响

3.海外仓站上风口，海外保税仓格局分布发生变化，美国增速放缓，日韩后劲强大。



政策影响

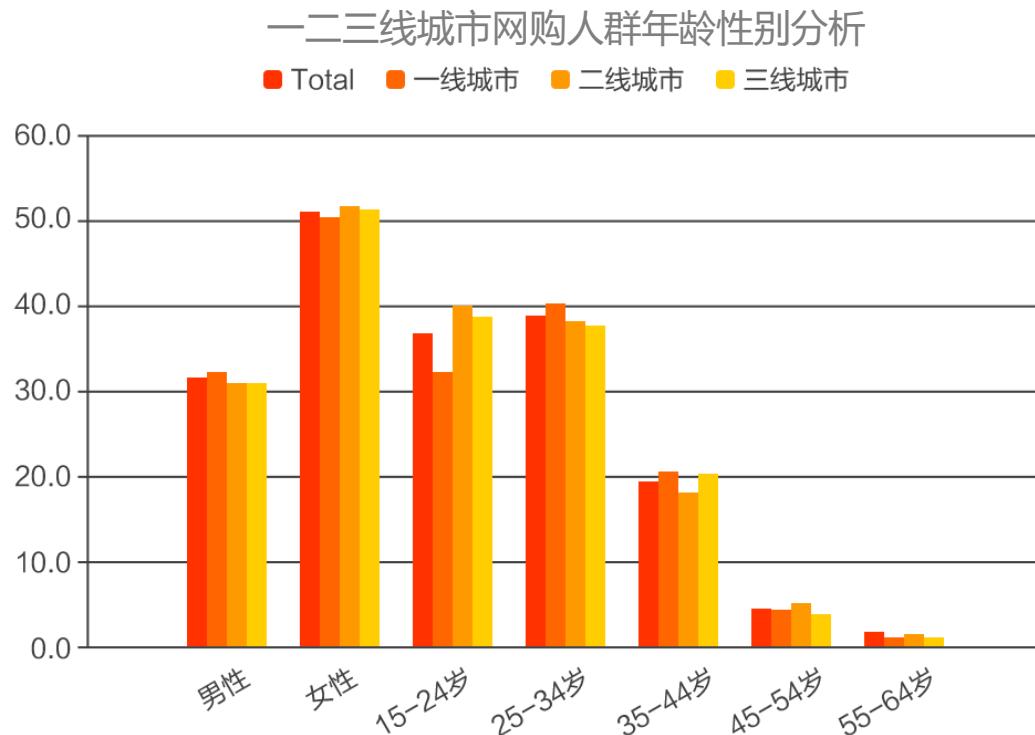
4.新政后，各电商平台纷纷补贴税率，价格变动不是很明显，百元以内SKU数量略有下滑，母婴品类下滑较为明显。



中国跨境电商行业发展趋势

趋势一

客群一 消费用户更加年轻化，女性消费成主力军

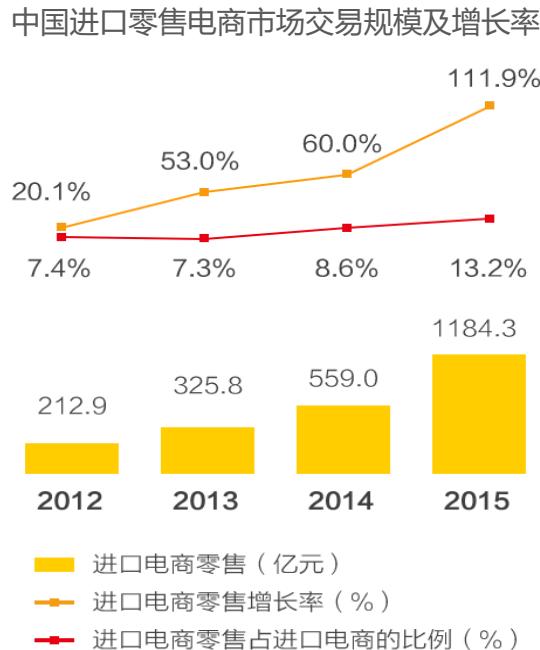


网购消费人群主要集中在15-34岁之间，随着时间的发展，90后消费能力不断增强，其中以女性消费为主。

中国跨境电商行业发展趋势

趋势二

结构—B2C占比发展迅速，催生B2C与C2C协同发展



随着2014年下半年进口电商零售政策的放开，跨境电商形成爆发式增长，增长率高达111.9%。

B2C

- 订单量小不稳定
- 需求周期明显
- 营销推广费用高
- 用户获取难度大
- 平台竞争激烈，客流较分散
- 货物来源有保障

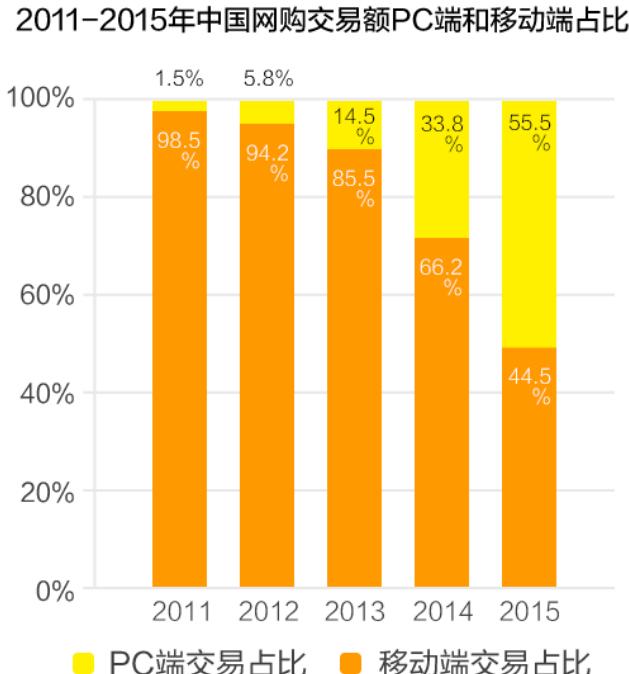
B2C

- 精准对接目标用户
- 碎片化用户整合
- 营销以分享传播为主，费用较低
- 正品难保障

中国跨境电商行业发展趋势

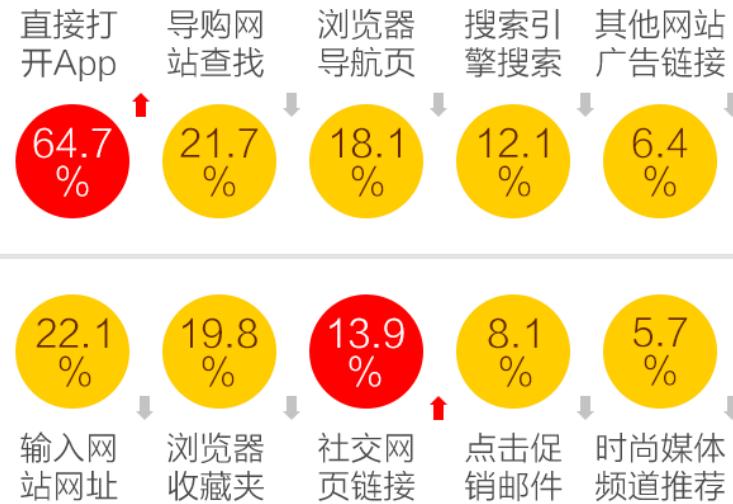
趋势三

渠道—移动端成为跨境电商发展的重要推动力



移动端交易额增长迅速，截至2015年占比达55.5%，移动渗透率持续提升。

2015年网购用户进入APP/主页的方式



网购用户直接打开APP主页占比6成以上，并且持续提高，大幅领先其他方式。

中国跨境电商行业发展趋势

趋势四

环境—市场外部环境及产业生态趋于完善，各环节发展紧密

流程

进一步规范化信息化

规范化—物流全面对接三单，监管日趋完善

信息化—信息接入，提高配送效率，用户体验提升

模式

保税物流配套设施逐渐健全

提供更多增值服务，为企业提供便利

提供线下商品展示服务，促进用户下单

成本

多种方式促进成本不断下降

海外仓增多，缩短配送时间

国内物流开展跨境业务，引入现代物流技术

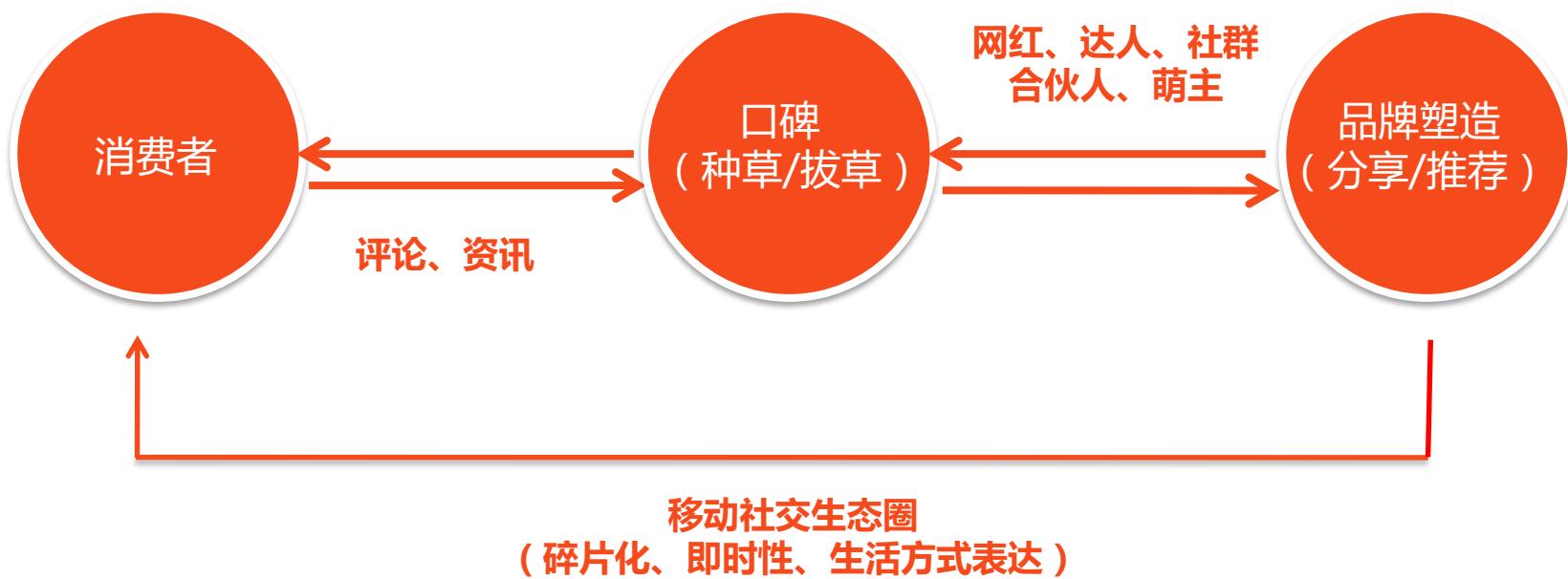
中国跨境电商行业发展趋势

趋势五

企业—相关辐射企业日趋成熟，良性竞争带动行业优质发展。



跨境移动社交电商破局解锁： 跨境+社交+众筹分销



以“人”为核心的粉丝经济 引领跨境移动社交电商新风潮

品牌微商、个人微商以及社群微商 逐渐融合为移动社交电商



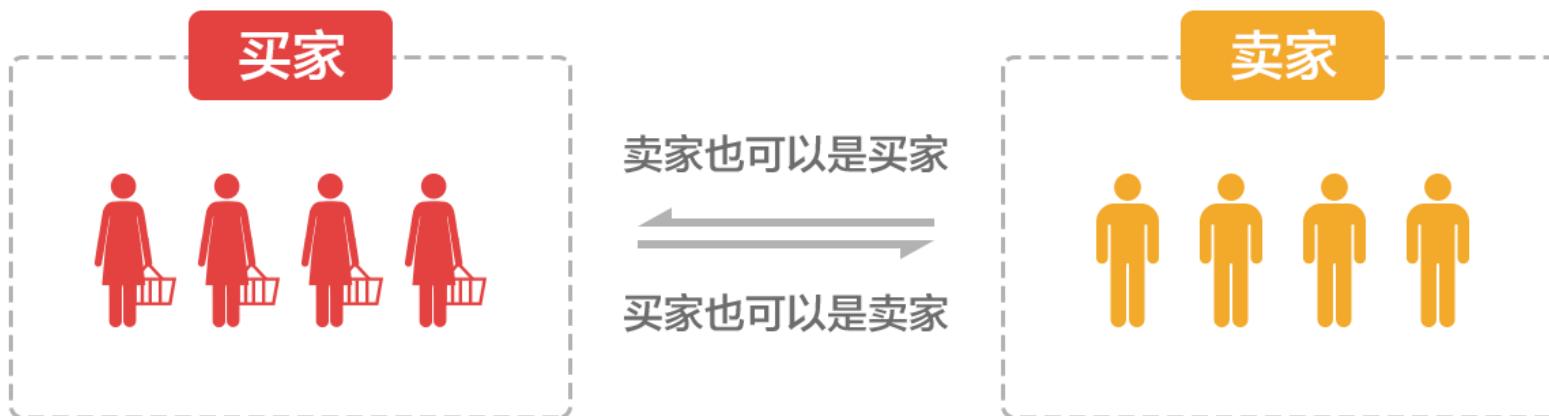
未来移动社交电商6大趋势



未来移动社交电商6大趋势

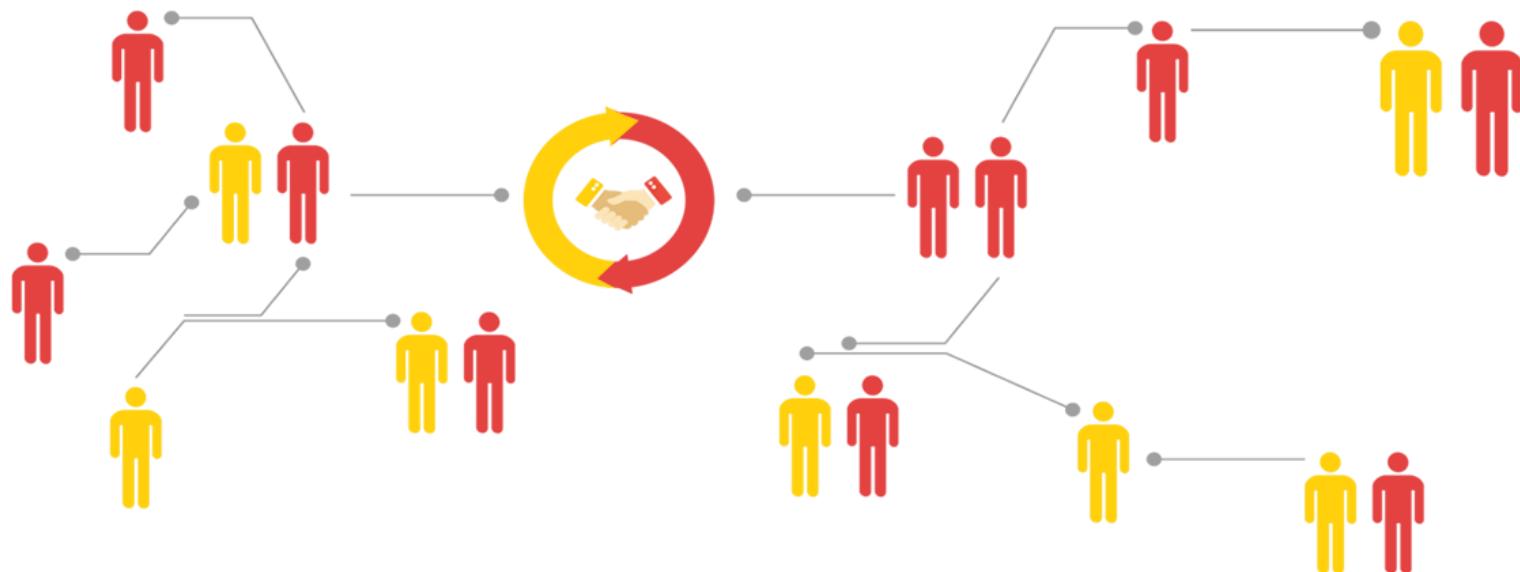
买卖一体

消费者可以是买家也可以是卖家



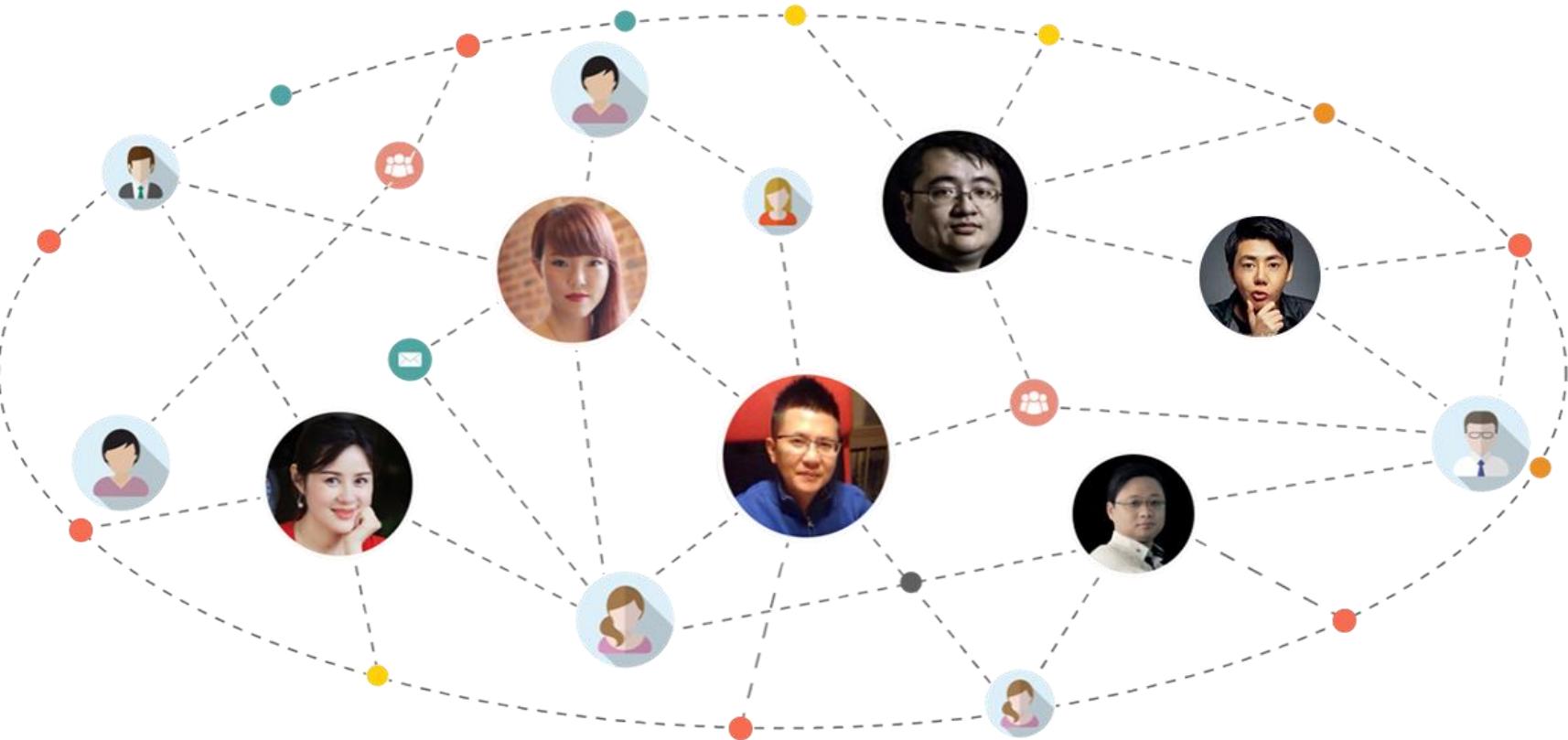
未来移动社交电商6大趋势

信任裂变



未来移动社交电商6大趋势

社群为王



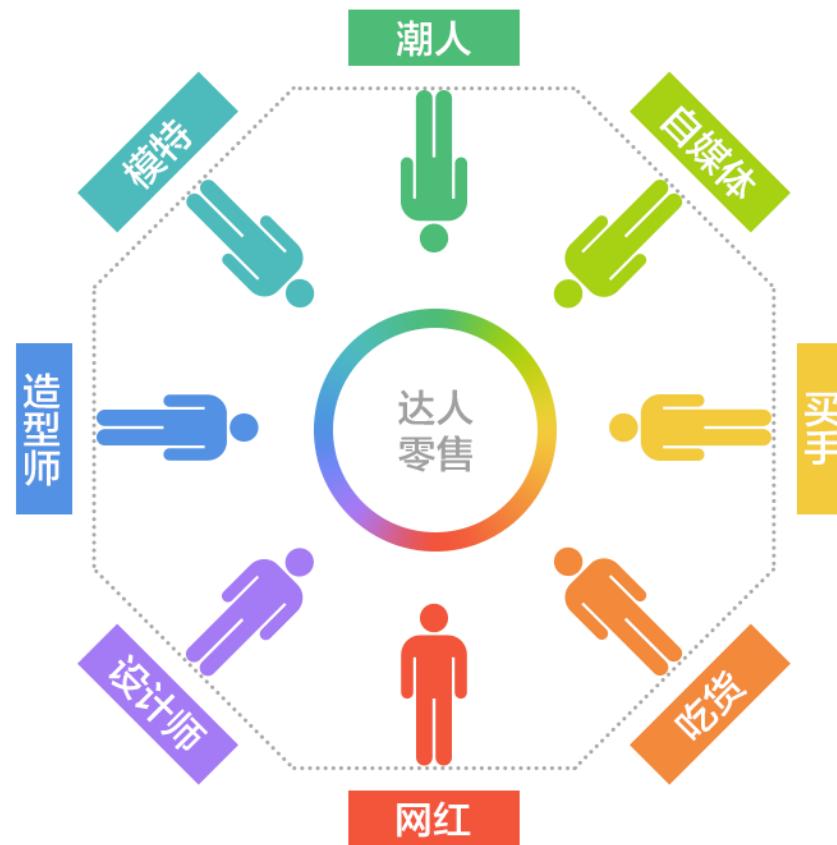
未来移动社交电商6大趋势

粉丝经济



未来移动社交电商6大趋势

达人零售



未来移动社交电商6大趋势

网红崛起



网红1.0时代
文字时代

代表人物：痞子蔡



网红2.0时代
图文时代

代表人物：芙蓉姐姐



网红4.0时代
IP时代

代表人物：papi酱



网红3.0时代
自媒体时代

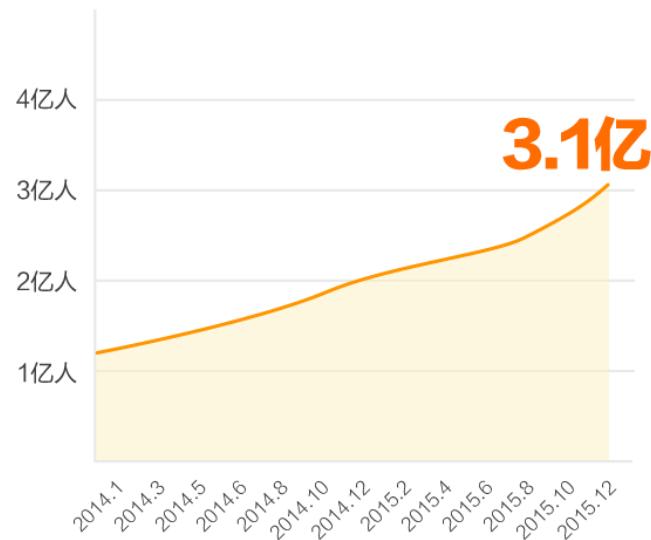
代表人物：王思聪



未来移动社交电商6大趋势

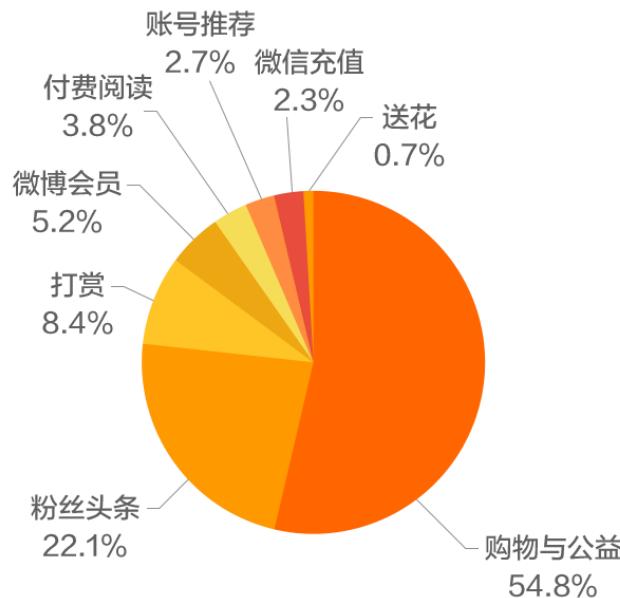
网红崛起

2014-2015年网红粉丝数量增长趋势



14年至15年，网红粉丝人数增长迅速，翻了3倍有余。

2015年网红粉丝在微博上的消费目的



消费流向主要以购物为主，占整体消费50%以上，转化潜力较大。

移动社交电商+网红IP= ?



客群精准

90后具有娱乐精神，容易接受变化。

流量导入

星座CP组队拼团PK快速引流。

变现能力

购买即贡献，快速分享成团买单。

萌店



开启移动社交电商新时代

借助有效社交传播模式，帮助企业扩展营销渠道。

通过平台**解决货源，交易机制、信任机制**
以及**消费者保障**等核心交易问题。

萌店国际

首家基于“**移动社交+众筹分销**”的跨境电商平台，聚合2000万+萌主，为全球优品抢占万亿蓝海新市场！



移动社交电商新渠道

对接千万萌主，构建去中心化的移动营销新渠道。



聚合营销新模式

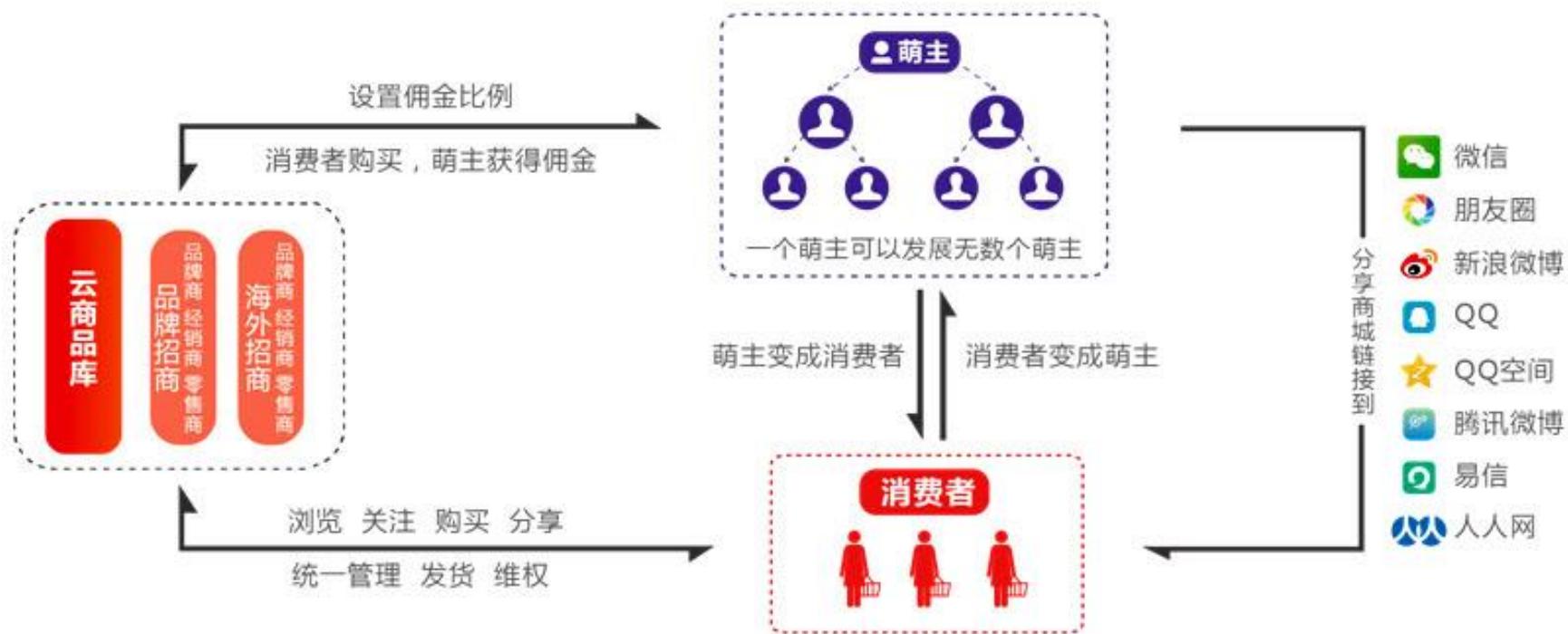
大V导师+合伙人，构建新一代移动社交电商聚合营销新模式，助力跨境电商穿越电商3.0时代。



跨境销售新平台

整合保税备货和海外直邮两种模式，打造阳光化、透明化全球优品海外直采供应链。

萌店国际交易模式图



数据说话



开店用户
2000万+

平台SKU数
500万+

B端入驻商家
2万+

月交易流水
5亿+

双十一当日交易额
1.65 亿+

微盟荣誉



萌店荣获2016年度最佳微电商平台奖

萌店荣获2015腾讯全球合作伙伴大会众创新星奖

萌店荣获中国电子商务协会2015年最佳微商平台

微盟荣获2015中国最佳投资案例TOP10

微盟荣获杰出移动电商零售服务商—2015思路电商服务年度风云奖

微盟荣获2015年中国全渠道零售大会2015年最佳年度发展潜力奖

微盟荣获WeMedia2015年度创新公司榜奖

微盟荣获WeMedia2014年度最佳微信第三方服务商

微盟荣获上海商报2014年度创新工具库

微盟荣获微产业联盟2014年度微时代创新企业奖

微盟荣获中国微应用大会2013中国最佳微应用开发服务商

微盟荣获首批获微信开发者资质认证

微盟生态



2016合作共赢



扫描二维码

下载萌店APP



Tel : 156-1865-8977
Email : sean.xiao@weimob.com