



# 電商助力線下企業开拓大陸版圖

# 自我介紹

Sherry Zhou (周玲)

- 電子商務資深策劃師、顧問

- ❖ 12年電子商務網站運營和團隊管理經驗
- ❖ 熟悉國內主流B2B/B2C/C2C平台的內部運作、規則
- ❖ 對互聯網數據化營銷、會員營銷有豐富的經驗
- ❖ 協助內地多個線下企業創建電子商務團隊，完成線下品牌線上化的成功轉型和品牌提升

幹什麼

怎麼幹

# 境外企業進入中國大陸市場困難重重

## 困難1. 不了解大陸市場產品需求

港人或者外國人喜歡的款式大陸人不一定喜歡\關注的利益點、認可的價格不一定適合中國大陸市場\如果產品生產出來，大陸沒市場怎麼辦？

什麼樣的產品在大陸好賣？



# 境外企業進入中國大陸市場困難重重

## 困難2. 開發大陸渠道千難萬難

大陸這麼多省市自治區，這麼多商場超市，渠道一個一個去談，既沒有經驗也沒有精力，既勞心又勞力，既費時間又費錢！

線下銷售渠道如何開展？



# 境外企業進入中國大陸市場困難重重

## 困難3. 廣告費用太高，效果又不明顯

電視報紙廣告一簽就要簽1年，費用驚人不說，還不知道效果如何？小企業根本負擔不起！

廣告砸下去到底有效果嘛？



# 境外企業進入中國大陸市場困難重重

## 困難4. 開店費用貴,試錯成本太高

入場費 條碼費 著裝費 倉儲費 裝修費 員工工資，各種費用這麼多，開門就是錢！

開店費用為什麼這麼貴？



# 境外企業進入中國大陸市場困難重重

困難5. 賬期長,資金回收困難

困難6. 沒人脈,很多事情做起來舉步維艱

困難7. 品牌在大陸不夠響,銷售困難

進入大陸市場這麼難?!!



# 電商助力線下企業开拓大陸版圖



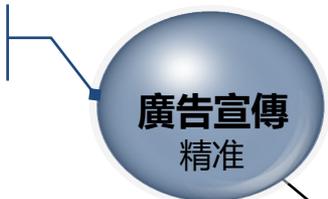
# 什麼是電子商務？

**電子商務**是以商務活動為主體，以互聯網為基礎，以電子化方式為手段，在  
法律許可範圍內所進行的銷售 推廣 支付等活動過程

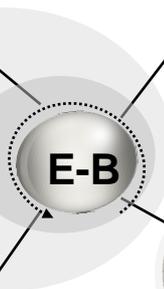


# 電子商務的範疇 ( E - commerce

- 在線廣告
- 郵件、短信營銷
- 微博、微信營銷

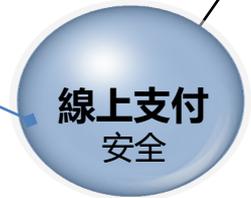


QQ\旺旺SKYPE  
Email  
微信



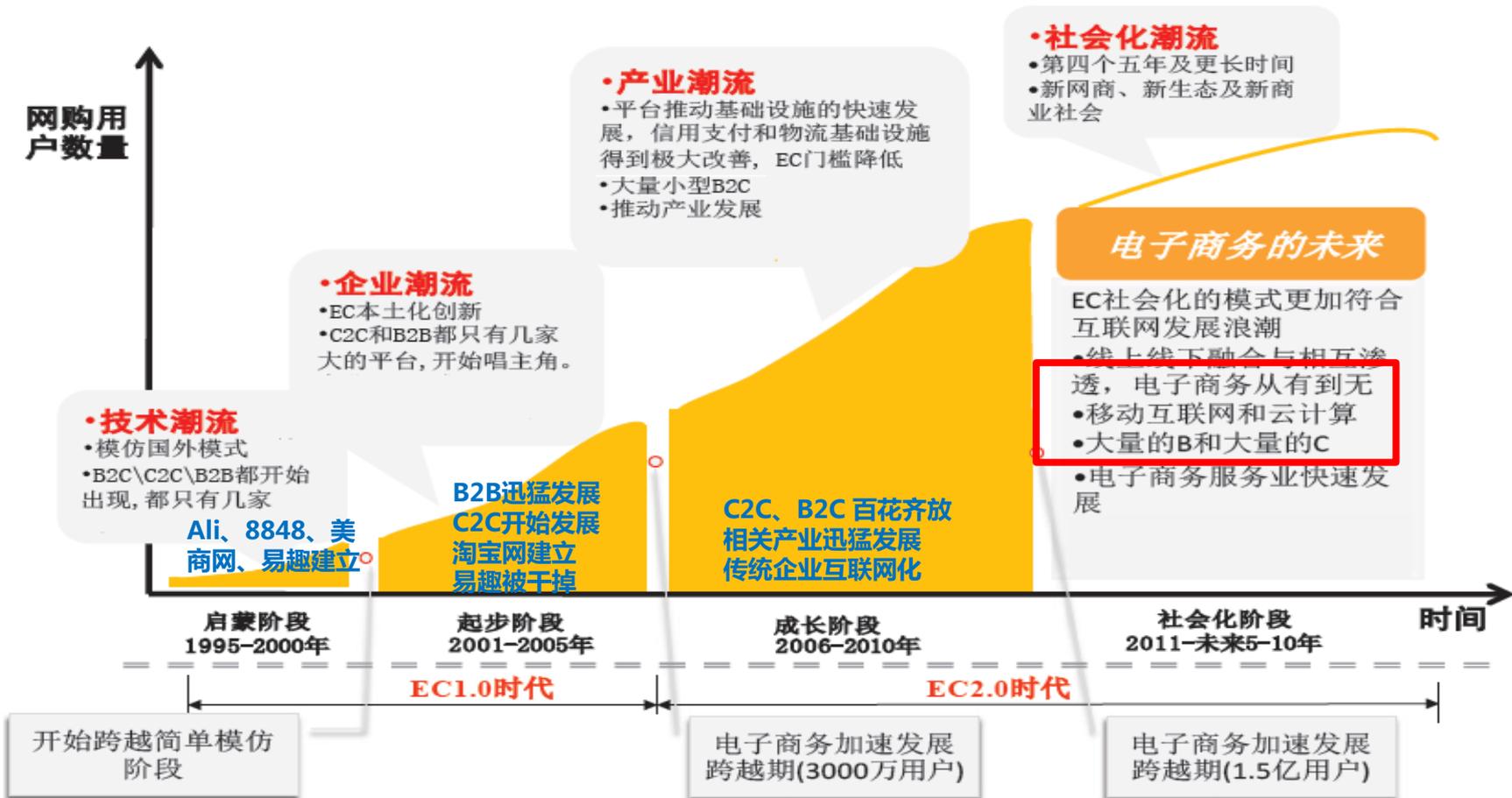
B2B/B2C/C2C  
跨境  
O2O  
移動

手機支付  
支付寶、微信支付



除了以上內容，電子商務已經涵蓋物流倉儲、融資、金融、房產、保險等領域

# 中國電商迅猛發展10年間



资料来源: 阿里研究中心, 2011.11

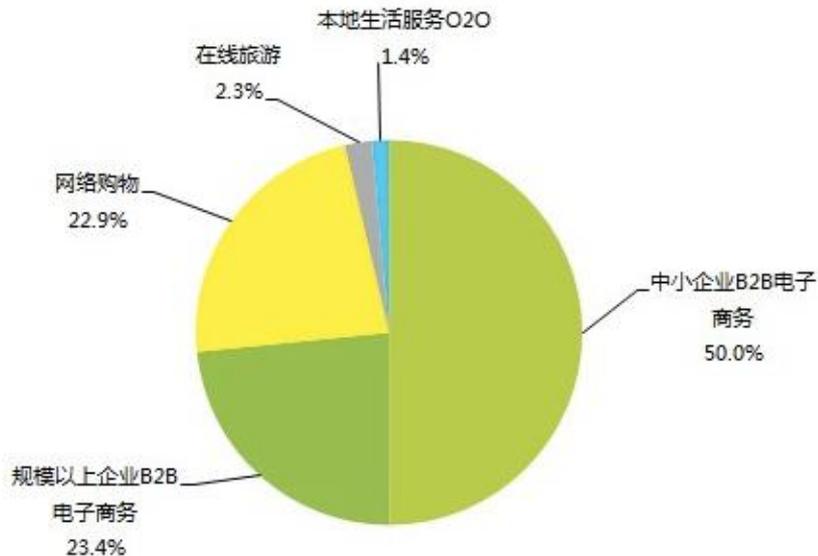
中国电子商务发展的四个潮流

# 中國電商市場日趨成熟

## 2011-2018年中国电子商务市场交易规模



## 2014年中国电子商务市场细分行业构成



来源：综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

1. 2014年中國電子商務市場交易規模**12.3萬億元**，增長21.3%。
2. **B2B电子商务合计占比超过七成**，仍然是电子商务的主体；网络购物交易规模市场份额达到22.9%，比2013年提升4.2个百分点

# 中國電商市場日趨成熟



注释：网络购物市场规模为C2C交易额和B2C交易额之和。

来源：综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

- 其中網絡購物增長48.7%，在社會消費品零售總額滲透率年度首次突破10%，成為推動電子商務市場發展的重要力量。

# 中國電商市場日趨成熟

### 2013-2014年网络购物/手机网络购物

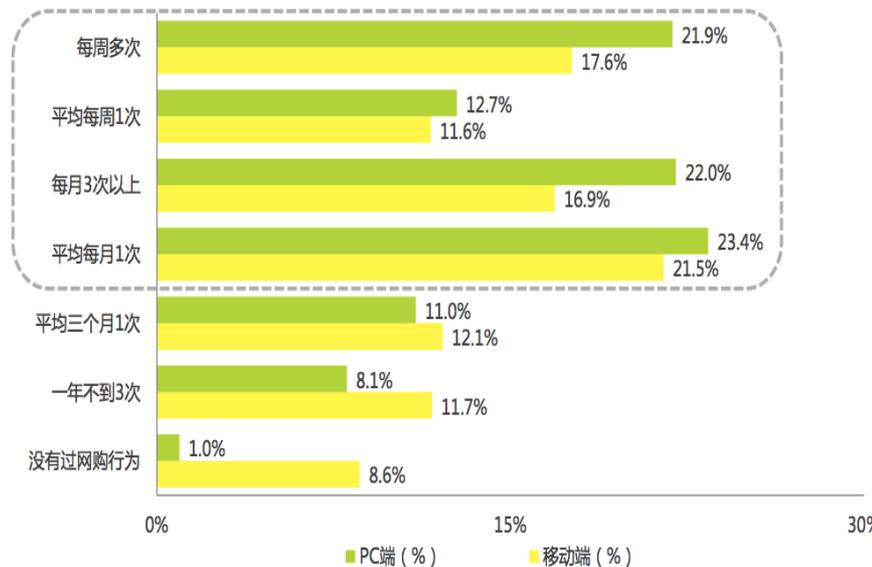
#### 用户规模及使用率



来源: CNIC 中国互联网络发展状况统计调查

2014.12

### 2014年中国网购用户在PC端和移动端的购物频次分布

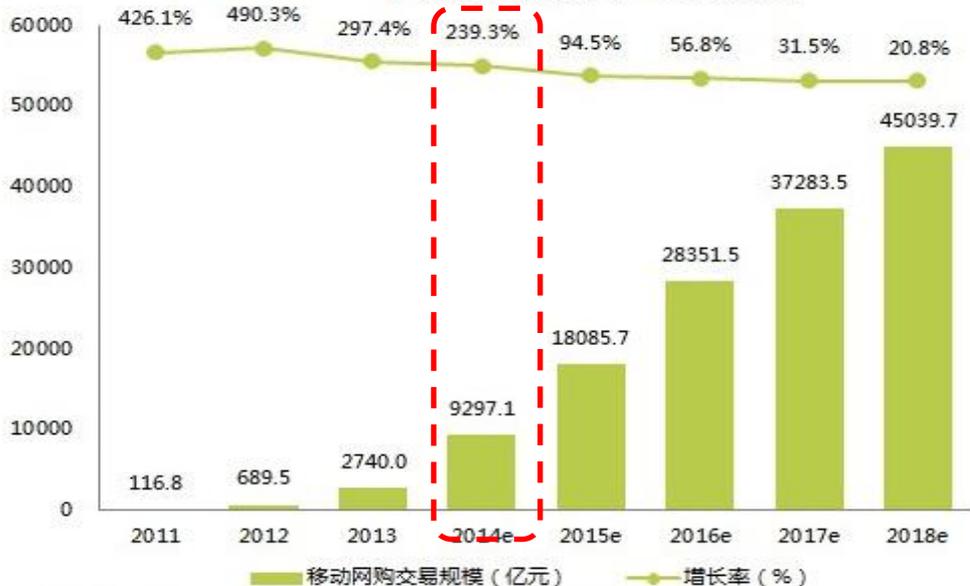


样本: N=3151; 根据2014年12月iClick社区第十四届艾瑞网民网络习惯及消费行为调研数据获得。

- 截至2014年，我国网络购物用户规模达到**3.61亿**；我国网民使用网络购物的比例从**48.9%**提升至**55.7%**
- 中国网民已基本养成网络购物习惯,约八成用户平均每月至少网购**1次**。

# 移動電商迅速發力

## 2011-2018年中国移动购物市场交易规模



来源：根据企业公开财报、行业访谈及艾瑞统计预测模型估算。

## 2011-2018年中国网购交易额PC端和移动端占比

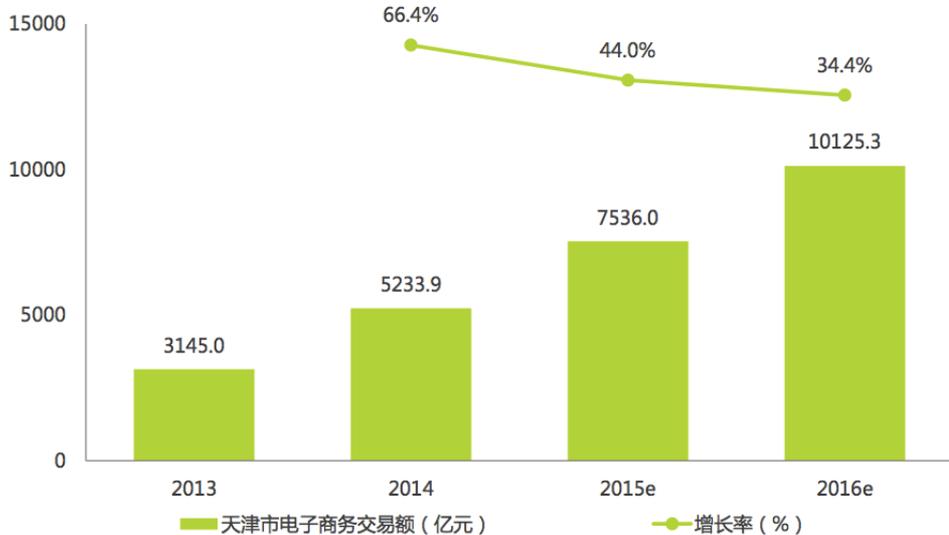


综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

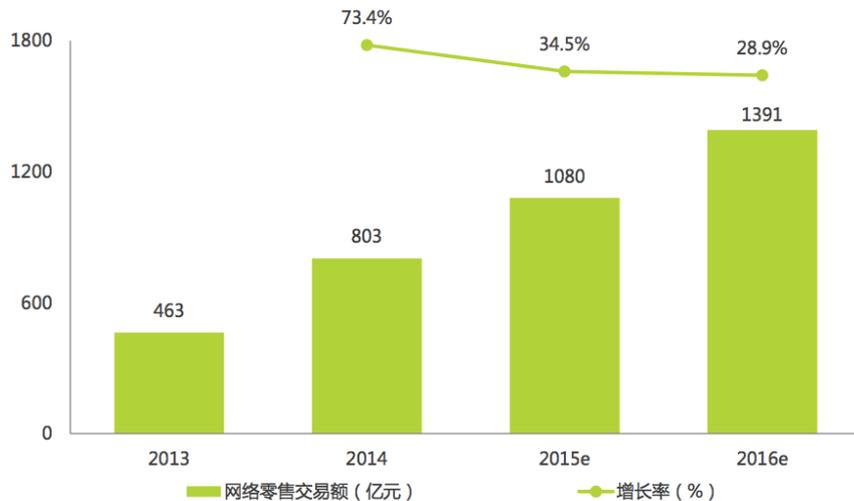
- 2014年中国移动购物市场交易规模为**9297.1亿元**，年增长率达**239.3%**
- 预计移动端交易16年将超过PC端网购交易占比，成为中国网民网购的重要选择

# 天津電商市場快速發展

2013-2016年天津市電子商務市場交易規模



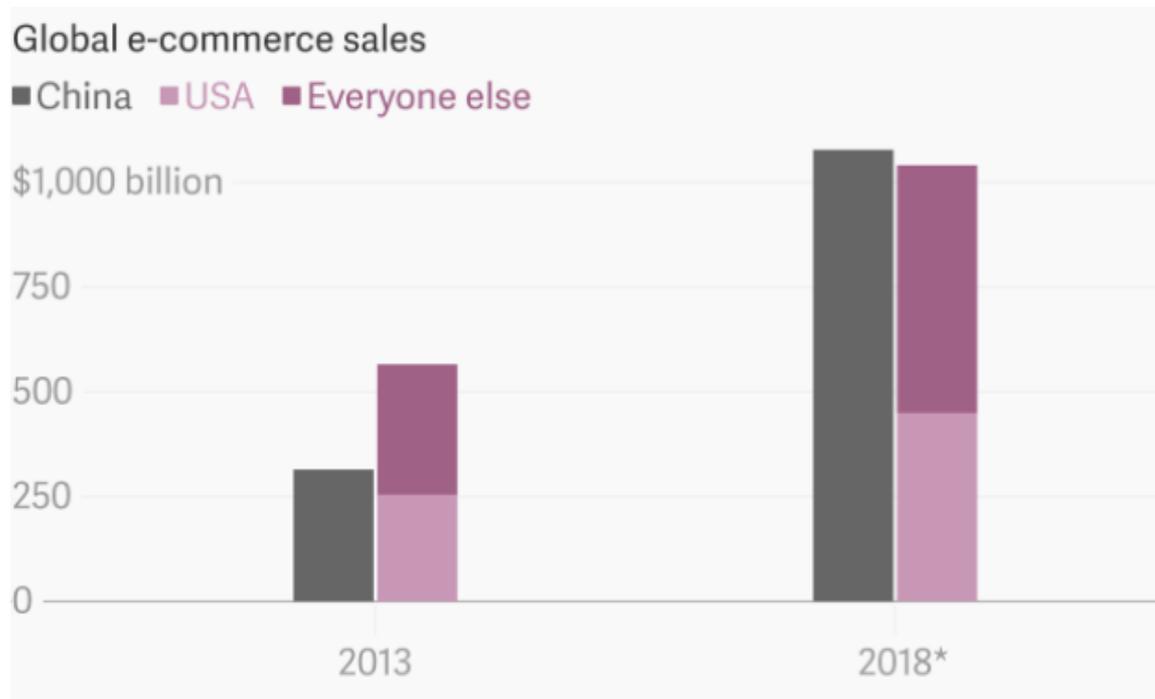
2013-2016年天津市網絡零售市場交易規模



艾瑞諮詢監測產品EcommercePlus相關數據、企業訪談及艾瑞統計預測模型估算。

- 2014年天津市電子商務交易額達到5233.87億元,網絡零售交易額已突破800億元,比上年增長73.4%。
- 截至2014年12月,天津郵政速遞國際(跨境)電商郵件出口業務量已達25.6萬件,同比增長310%。天津在跨境電子商務發展方面取得了顯著成效。
- 2014年10月,財政部、商務部、國家郵政局聯合下发了《關於開展電子商務與物流快遞協同發展試點有關問題的通知》,決定在天津、石家莊、杭州、福州、貴陽5個城市開展電子商務與物流快遞協同發展試點。財政部劃撥專項資金,支持5個試點城市推進電商快遞協同發展工作。

# 中國電商市場潛力巨大



投资银行摩根士丹利预计，到2018年时，中国电子商务的交易总额将会超过全球其他国家电子商务总额。到2018年时，它将会占据中国人消费支出的五分之一

# 电商引爆网购消费

11.11  
购物狂欢节



11.11  
购物狂欢节  
2014

2014天猫1111购物狂欢节

总成交额

57112

无线成交

24312

感恩!

# 中國電商進入黃金發展期

1. 互联网用户快速增加
2. 网络购物意识不断增强

环境成熟

电子商务

配套完善

1. 线上支付平台的完善
2. 线下物流体系的发展
3. 电子商务人员的培养
4. 线下产品的极大丰富

政策支持

1. 政府相关政策支持

# 中國電商战国争霸



淘宝网  
Taobao.com

天猫 TMALL.COM



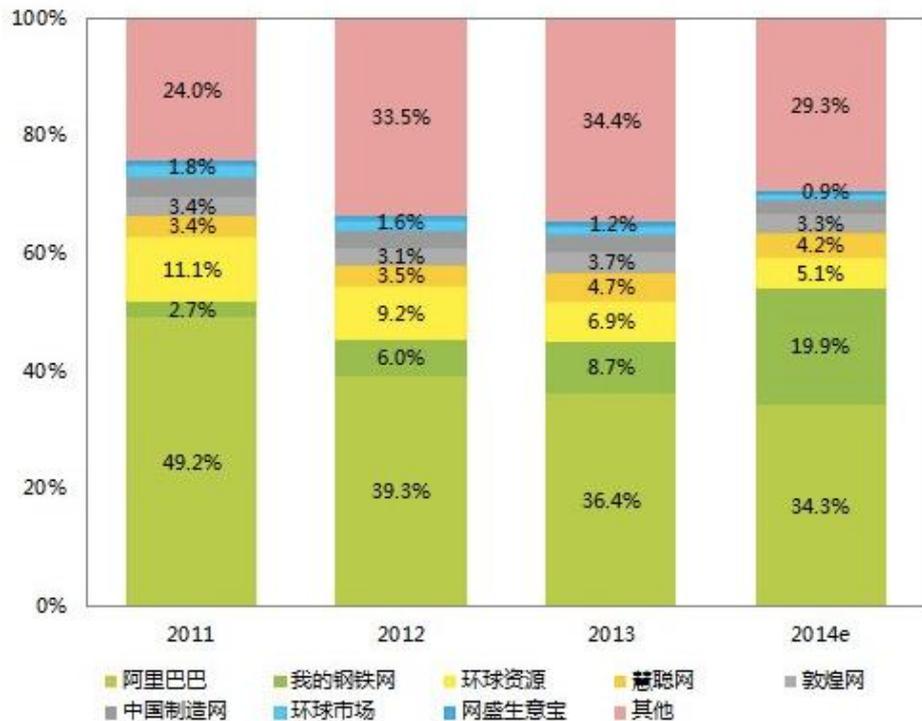
聚美优品  
JUMEI.COM

唯品会  
vip.com

# 中國電商战国争霸



2011-2014年中国主要中小企业B2B电子商务运营商总  
营收市场份额



- 阿里巴巴仍然一家独大，以34.3%的营收占比占据首位
- 我的钢铁网份额速增，由2013年的8.7%增长至2014年的19.9%，仅次于阿里巴巴
- 随着越来越多的垂直B2B电商平台与跨境B2B电商平台的出现，核心中小企业B2B电商运营商之外的“其他”B2B运营商市场份额总体有一定增长，在2011年后的市场份额均在三成左右。

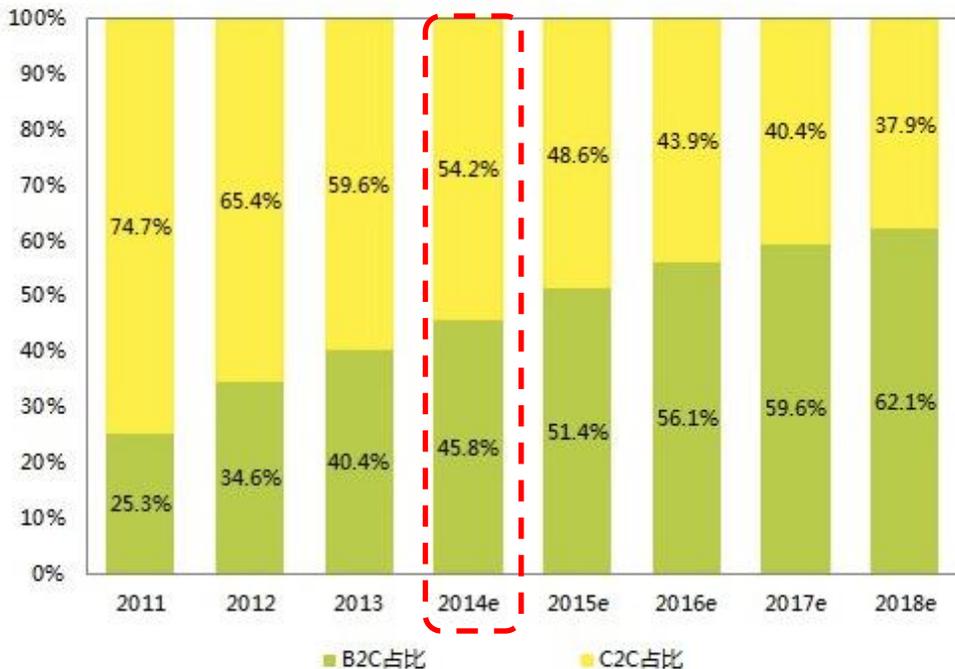
注释：艾瑞统计营收规模包含一般的B2B平台营收和运营商自营部分的业务收入。

来源：综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

# 中國電商戰國爭霸

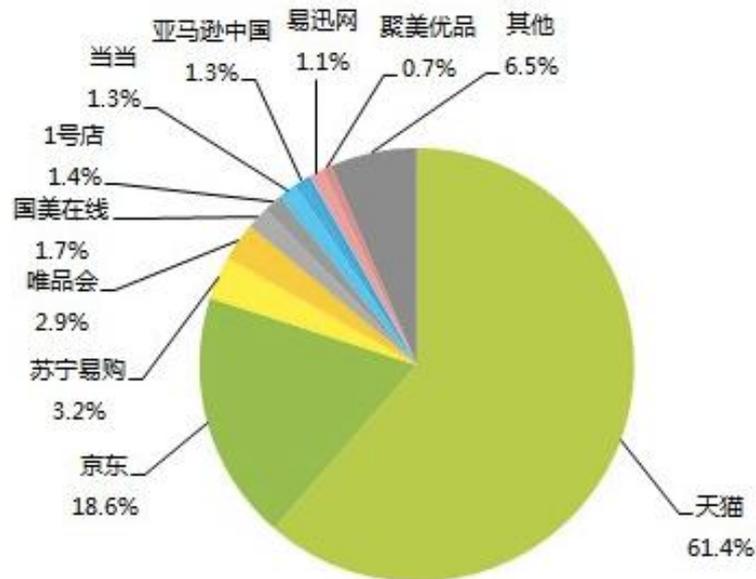


## 2011-2018年中国网络购物市场交易规模结构



来源：综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

## 2014年中国B2C购物网站交易规模市场份额



释：B2C市场拥有复合销售渠道的运营商规模仅统计其与网络相关的销售额。

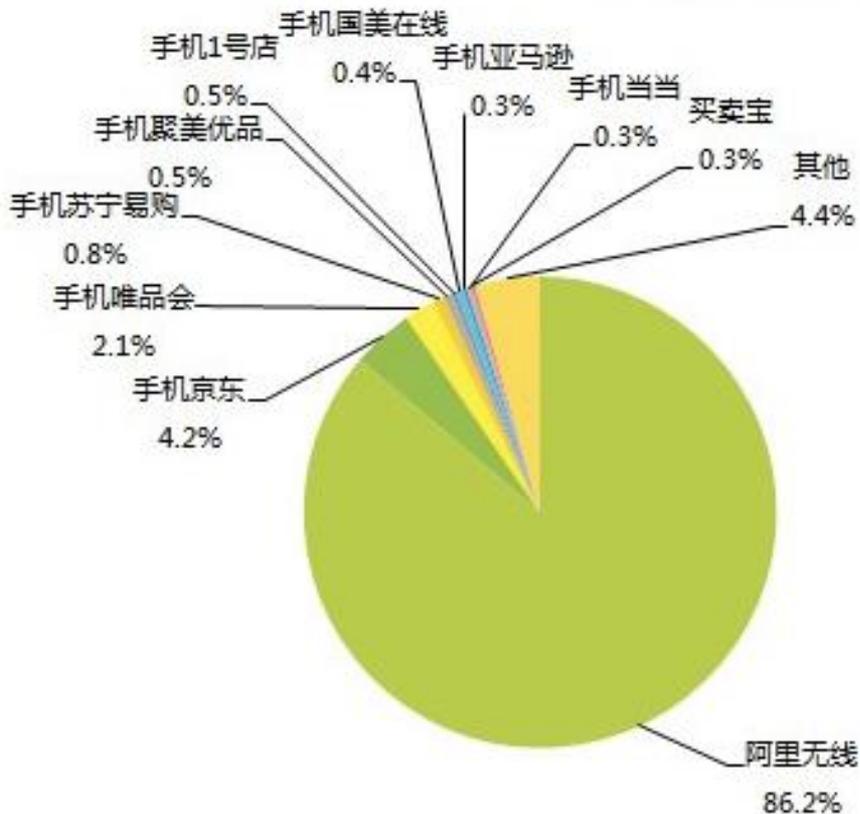
来源：综合企业财报及专家访谈，根据艾瑞统计模型核算。

- B2C和C2C各占半壁江山，B2C後期快速發力。
- 淘寶網毫無懸念基本獨佔整個C2C市場，天貓占B2C市場61.4%

# 中國電商战国争霸



## 2014年中国移动购物企业交易规模市场占比



在2014年移动购物市场的企业份额中，阿里无线、手机京东、手机唯品会占据前三，份额分别为86.2%、4.2%、2.1%。

# 電子商務助力中小企業開拓大陸版圖

**品牌新陣地** 受眾廣 速度快 精准 成本可控

更少的中間環節

更低的交易成本

**強大的新銷售渠道**

**突破传统品牌渠道壟斷**

最快速的新產品 新市場測試渠道

**更精準的數據化營銷**

減少庫存，縮短生產週期

**更好的會員互動、管理、服務**

**資金回籠快**

更透明的管理方式

突破地域、成本限制

**快捷的融資渠道,減輕資金壓力**

# 電子商務助力香港企業進入內地市場

---



全國市場輕鬆擁有

---



品牌推广瞬間實現

---



店鋪銷售節節攀升

---



營業利潤立刻回籠

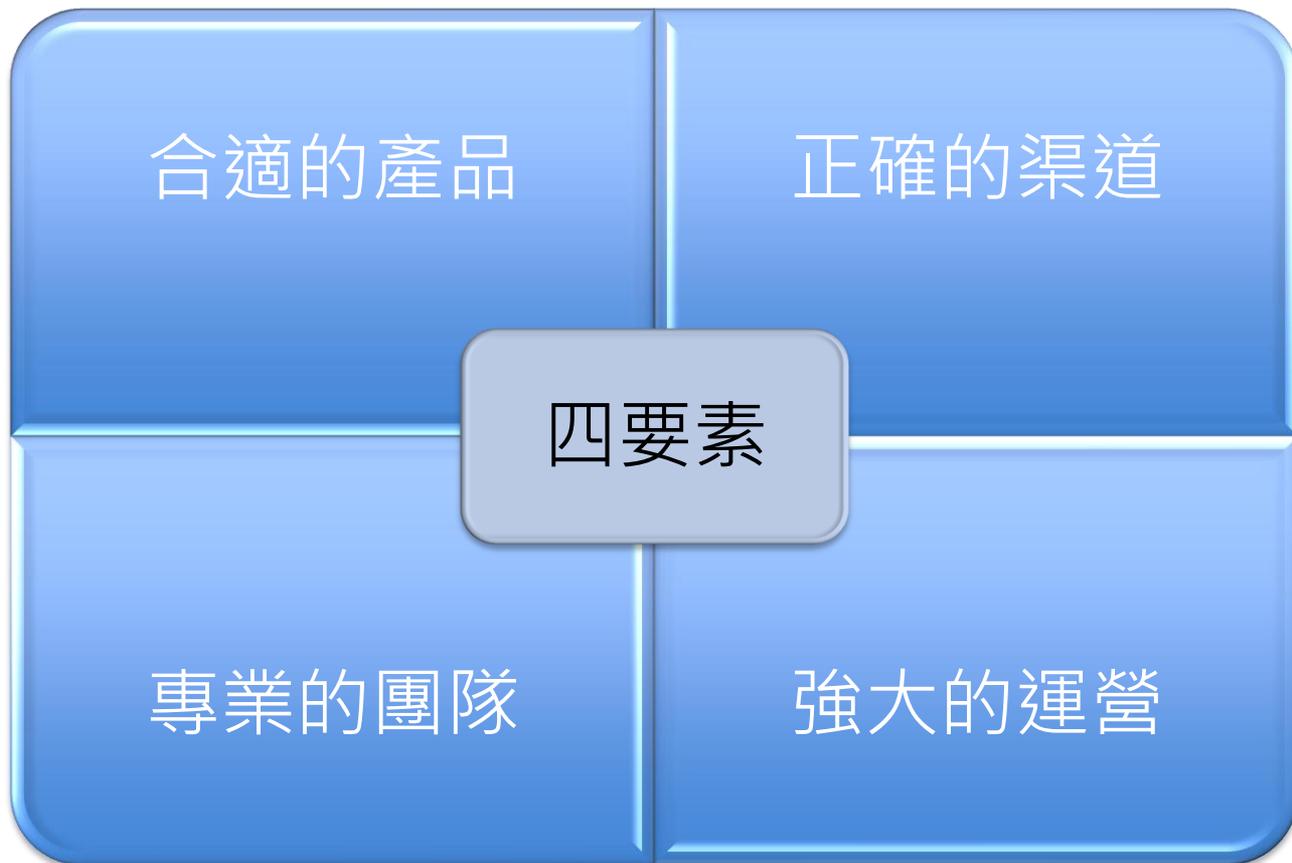
---

# 香港企業進入大陸電商市場建議



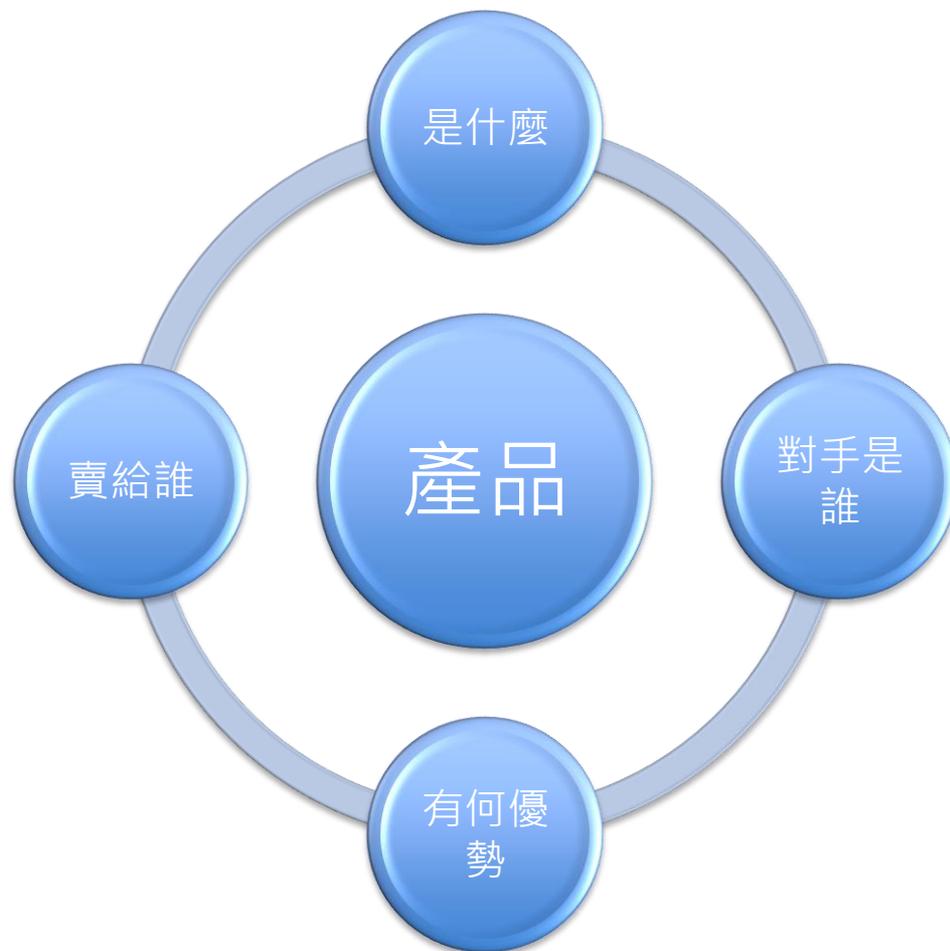
# 香港企業試水電商四要素

---



# 電商四要素 - 合適的產品

---



# 電商四要素 - 正確的渠道

---

營業額 VS 曝光率？

直營 VS 分銷？

出口 VS 內銷？

批發 VS 零售？

銷庫存 VS 開拓市場？

第三方平台 VS 自營平台？

PC VS 移動？

B2C VS B2C？

B VS C？

# 電商四要素 - 專業的團隊



運營：

- 活動策劃
- 文案策劃
- 推廣
- 會員營銷
- 分銷



UED



客服

- 售前客服
- 售後客服



- 物流
- 倉儲

# 電商四要素 - 強大的運營



我很愿意为网购、快递和带动的电子商务等新业态做广告。因为它极大地带动了就业，创造了就业的岗位，而且刺激了消费！站在“互联网+”的风口上顺势而为，会使中国经济飞起来！

十二届全国人大三次会议答中外记者问  
李克强

Thank You !

