



聚全球智慧 助行业创新

郑报融媒记者 覃岩峰 黄永东 李丽君 文 宋 晔 图

亚太经济合作组织(APEC)电子商务工商联盟专家委员会主任委员王健:

人才是跨境电商发展关键要素

跨境电商不仅仅对传统的进出口贸易产生影响,更重要的是把众多中小微企业,甚至于个人消费者带到了全球贸易当中,让我们的制造企业更容易在海外建立自己的品牌,改进产品,快速满足消费者的需要。

互联网和电子商务使得全球市场和全球贸易结构发生了深刻变化,而这个

变化主要体现在由消费者来推动。

河南无论从地理位置、人口结构,还是产业,都是中国非常重要的一个省份,这次跨境电商大会开启了河南跨境电商发展新的一页。作为人口大省,河南应注重跨境电商方面的人才培养,因为人才是跨境电商发展的关键要素。

昨日下午,全球跨境电子商务创新发展论坛举行,来自亚太经济合作组织(APEC)电子商务工商联盟专家委员会、广东省现代移动互联网研究院等权威研究机构的知名专家学者,与谷歌等知名电商高管相聚郑州,共话跨境电商创新发展。

论坛上,亚太经济合作组织(APEC)电子商务工商联盟专家委员会主任委员王健、谷歌大中华区总经理白湧、沃尔玛中国招商总经理严旭东、易点天下网络科技股份有限公司大中华区电商总监姜坤等与会嘉宾,分别进行精彩演讲,分析跨境电商产业发展方向,并为中国、河南、郑州跨境电商发展建言献策,加油鼓劲。

谷歌大中华区总经理白湧:

互联网为企业全球拓展带来契机

目前世界上人们平均每天在在线时间多达5个小时,70%的平台是移动终端,60%的交易是从手机端最先发起的。人们用互联网去寻求答案,把诉求放在互联网上,这为企业全球拓展带来巨大契机。

现在的网络营销已能达到十分精准的程度。举个例子:假设河南现在新开了一个适合冲浪的海滩,谷歌能够在全球范围内筛选年收获10万美元以上喜欢冲浪的女性,非常精准地告诉她们说河南有这样的海滩,可以享受冲浪。

过去训练计算机,需要人工把很多算法、规律总结出来,告诉计算机按照这个规律去执行。现在的人工智能技术,能够像阿尔法狗学习围棋棋谱一样,将人工网络营销从搜索信息——识别潜在客户——精准营销的全过程,输入电脑,使之深度学习,让计算机学会自动地开发客户。希望更多的河南企业能亲身体验一下网络营销工具,去领会互联网大数据的魅力和技术的精美。

沃尔玛中国招商总经理严旭东:

零售商成美国最大物流公司

沃尔玛是全球最大的零售商,也是美国传统行业一个最大体量的公司,2016年初开始,沃尔玛尝试开放第三方零售和第三方工厂,没想到这个尝试,让沃尔玛成为美国最大的线上平台。

每个月在美国有1.1亿买家访问沃尔玛的电商平台,全美国的消费者每6个人里面有一个会访问它,发展非常快。今年6月份,沃尔玛宣传出一个非常非常

惊人的创新性的活动,允许员工在下班的路上去配送客户的订单。当天客户配送的订单,如果正好在你下班的路上没有多远,你可以配送一单或者两单。当然会给你员工一部分钱。沃尔玛在美国有110万员工,一天之内它就变成了美国最大的物流公司。

沃尔玛的发展理念是并购自建同时在进行,利用网络资源,为企业卖向全球提供了独特路径。



王健



白湧



严旭东



姜坤

易点天下网络科技股份有限公司大中华区电商总监姜坤:

通过社交媒体寻找“目标人群”

随着移动互联网技术的广泛应用,越来越多的传统企业开始借助社交网络将公司、品牌和产品信息及时传递给消费者。

如何才能通过社交媒体行销海外呢?通过Facebook便可略知一二。许多人对Facebook的理解是社交平台,其实,在很早的时候,Facebook对自己的定义是一个数据公司。通过用户在

Facebook上面的大数据,做分类、归类,然后根据用户习惯,可以在分析后有针对性地投放广告。

对于企业来说,最重要的还是要找到目标人群。在大数据平台下,可以通过年龄、兴趣、爱好、地区、使用终端作分类,找到那些可能购买你产品的人,通过前期预热使用户了解,再到后面考虑购买,再进一步引导用户下单。



郑玉鸿



李叶胜

网来云商信息科技有限公司创始人郑玉鸿:

借助全球平台推动跨境电商发展

这几年,跨境电商线上成交额每年都有两位数的增长速度,不管说是供给侧结构性改革带来的商机,还是说培育外贸竞争新优势体现,总的来说,我们的跨境电商产业已经相对成熟。

目前,中国跨境电商走出去的产品,受众最大的国家是在东南亚,排在第二位是西亚和北非,接下来是东欧、南亚和中亚。但每个地区的热销产品又不尽相同,这就是因为跨境电商企业对全球市

场做了大数据分析,在考虑国别的同时,尤其重视产品在当地的本土化,生产出让当地消费者接受的产品,这正是跨境电商成熟的表现。

当前,每个国家都有消费者习惯本地电商平台,“互联网+外贸”的未来就是要把我们的跨境产品,精准投放到全球不同的当地电商平台,迎合不同国家消费者的习惯,以此去打造一个全球性品牌。

贝贝网联合创始人兼首席运营官柯尊尧:

社群将是跨境电商发展新引擎

我国的跨境电商发展主要是基于消费升级,从爆炸式增长,到阶段性阵痛,再到现在的稳健持续发展,我对跨境电商非常看好。

这几年,我国的跨境电商产业飞速发展,也涌现出了许多知名品牌,商品类目越来越丰富,每年交易额都在稳定增长,这充分说明了市场潜力之大。

在新的跨境电商体系布局下,企业都

应该通过创新,去寻找一个新的发展引擎,社群绝对可以成为这样的一个新引擎。这个社群是人与人之间的一些互动群体,在社群不断增长和扩大的同时,跨境电商需要社群的力量予以支持和发力。消费者对于跨境商品的品质、物流速度、售后服务等一系列都会在社群中得到传播,社群的力量在未来很长一段时间内,都将是跨境电商最为核心的助力引擎。



郑玉鸿



张超



柯尊尧

湖南大茶视界控股有限公司董事局主席刘健:

抢抓“互联网+农业”发展机遇

河南是农业大省,一定要抢抓“互联网+农业”跨境贸易发展机遇,才能实现经济更大发展。

中国是农业大国,农产品种类丰富,且农产品种植遍布各省市,这为跨境农产品贸易发展打下了很好的基础。流通体系的健康发展,特别是跨境农产品流通体系的健康发展,对有序引导农产品供给的消费转型升级具有重

要作用。

对于跨境农产品贸易来说,买卖商品只是一个表层,围绕跨境农产品为主的服务贸易将是今后发展的方向,企业通过服务贸易平台,利用互联网大数据充分了解各地市场差异化需求后,才有可能让我们的产品更加适合当地消费者,更多占领全球市场,在跨境贸易发展中赢得先机。



刘健

北京南北天地科技股份有限公司总裁李叶胜:

外贸结构正在发生深刻变化

外贸新业态的蓬勃发展得到各界关注。这个过程中,外贸整个结构在发生深刻变化。从过去单一的工厂采购出口衍生出跨境电商,从过去单一的市场采购出口发展出个人海淘等新贸易方式。这些新业态的出现对传统外贸的监管模式、通关物流模式、外贸供应链模式,都带来了深刻挑战。

国家也高度重视外贸新业态发展,从2012年到现在,每年都有新的政策推动新业态的发展。

监管模式和服务模式逐步在调整。从B2B、B2C交易,到通关监管模式和政策的调整,再到供应链模式的跟进,已形成一个完整的格局。

外贸新业态将倒逼传统外贸供应链服务体系改变。过去整个贸易公司是中介,货代或者运输企业相对独立。未来转型升级,就需要供应链形成整体联盟,比如能提供从找订单到完成订单的全产业链解决方案。

小笨鸟跨境电商平台副总裁张超:

“一带一路”让跨境电商站上“风口”

在“一带一路”倡议带动下,跨境电商必将成为一条不可忽视的网上丝绸之路,并在沿线国家互联互通中飞起来。

2016年,我国与“一带一路”沿线国家进出口总额达到了6.3万亿元,跨境电商在这些国家中有着巨大发展潜力。随着“一带一路”的推进,跨境电商也将进入新的发展时期,由此将拉动周边行业发展,物流、信用、跨境支付等外贸综合服务需求也将日益增加,外贸综

合服务企业将成为构建跨境电商生态的重要组成部分。

目前,小笨鸟跨境电商平台与“一带一路”沿线数十个国家和地区建立合作关系,积极整合全球资源,推动一般贸易企业和周边服务企业向外贸综合服务企业转型升级,形成共生共赢的生态圈,相信在“一带一路”倡议带动下,跨境电商一定会迎来全面发展的时代机遇,让更多中国品牌闪耀世界舞台。

深圳有棵树科技股份有限公司副总裁王章民:

“一带一路”是制造业“出海”新方向

传统企业和互联网之间,是一个什么样的关系?应该是一种互补,互相促进,并且共同分享的关系。

从技术创新和产业升级来提升中国制造业能力,我们的目标应该是怎么样利用智能机器人、人工

智能等新兴技术,这需要通过互联网加上传统产业一起合作。

“一带一路”沿线国家,是中国制造业“出海”的一个新的方向。“一带一路”沿线很多地方的电商以及贸易都是在初期,是跨境电商发展的一块“金矿”。