读书笔记一

跨境电商

跨境电商与国际物流中对跨境行业的综述有这样的描述：用“互联网+外贸”实现优进优出，带动我国对外贸易和国民经济增长，发挥我国制造业大国优势，扩大海外营销渠道；促进国内消费升级、优化生产制造和外贸产业链，增加就业，推进大众创业、万众创新，打造新的经济增长点。

虽然本书是侧重中国提出的供应链建议但是线上渠道发展应该已经成为各国重视。近几年疫情肆虐，对各国零售行业具有一定影响。就拿中日的一家日企潮牌店niko and... 来说，疫情对日本的零售行业影响比较大，在日本有「新冠之前」和「新冠之后」的说法，这两者变化很大，特别是渠道。疫情后，日本的电商行业发展很快，但在中国疫情前电商的渗透率就已经很高了，所以其实疫情没有为niko and...在中国的策略带来特别大的影响。在中国niko and ... 的主要目标是如何提升品牌的知名度，以及促进线上与线下的融合。

零售行业正在发生前所未有的变化，一方面，品牌和空间运营者需要给数字原生消费者一个去线下购物的理由;另一方面，线下空间所能承载的体验广度和深度正吸引着极度重视消费者体验的品牌向前探索更多的可能性。

想真正贴近外国顾客，开设线下店并且让商品本土化是一个不错的选择。对于线上电商渠道而言，要想消除距离感就不能一味运用本土团队提供的各种素材，中日消费者的体型不一样，有些风格也不太适合中国消费者，一些日本素材对消费者而言会有距离感，这个时候品牌方就需要去找实际的生活场景以及生活在这里的人去穿品牌服饰，例如很多产品图会选择在上海咖啡店拍摄并且选择店员充当模特。这样会更加真实，在线上购物的消费者也会更容易想象他们穿这件衣服的样子和场景。

进军海外市场确实可以增加生产总值促经济增长，但拉动经济增长的三驾马车消费需求只要国内有需求，供给还在境外，生意就会持续，跨境电商就仍然存在。如果我们用一种逆向思维先将国内所需要的一些外国商品往境内运输开售线下店或者以线上类似代购的方式先付定金然后批量引进国内应该可以是代购服务更加专业化甚至能够减少黄牛市场给消费者带来的过大的压力，制定更加规范合理的规章能够减少跑单的恶相。现在很多代购都是在QQ、微信这些没有保证的地方建群拼团调价但是一旦群主是一个不负责任想要直接卷钱走人的人那么所有人的损失该由谁来补偿？怎么保证货物的正常流转？跨境电商将传统的贸易流程数字化、网络化、碎片化，购买特点小批量、多批次、单笔交易金额小为主。所以我们引进商品之后、在物流优化了之后我们还需要联系商品的流通领域制定优化的销售策略。