

物流师案例分析：电子商务卖家跨国物流解决方案物流师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/616/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E5\\_B8\\_88\\_E6\\_c31\\_616667.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/616/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_616667.htm) 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问

：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 给你的“中国制造”产品找个国际仓库，是不是一个很酷的想法？不要以为这是个烧钱的活，这是为电子商务卖家提供的跨国物流解决方案里的一个环节而已。如果操作得当，你的运输不仅能省下20%左右的费用，还能提升在国外的销售额。国内的一家物流公司正在实践这样一种新商业模式。这家注册地在香港的公司BFE International Limited（下称：出口易），创始人肖友泉曾是eBay.com上的卖家，和朋友创办了一套在国外租仓库，实现当地配送的销售模式。这种商业模式的实践，建立在网购用户对送货时间和物流费用的敏感度上。“如果你身处广州，购买同样的产品你会选择长沙还是当地的卖家？”肖友泉说，“无疑是广州，因为从价格和效率来说都是最经济的选择。”这个逻辑也适用于eBay上的买家。如果要购买一款中国制造的MP3，但却是要从深圳发货，买家也许会有所顾虑。最糟糕的是，如果在物流环节拖延太长，还有可能出现“卖家详尽评级(DSR)”较低的结果，从而影响销售额。2008年，在eBay的建议下，肖友泉把这套跨国物流解决方案同样提供给了国内的卖家，把国外租用的仓库开放给国内客户，并从配送到仓储，提供全套服务，而国内卖家也能通过出口易的系统实时监控库存情况。广州的一家电子公司负责人黄先生表示，之前通

过EMS或香港物流公司发货，要10到15天才能到英国。“我们公司绝大部分的产品都在eBay上销售，国内生产手机的配件和笔记本电脑的配件在英国比较畅销。但由于送货时间过长和偶尔出现货物丢失的情况，使得网上店铺的信用有所降低。”这家公司在今年3月和出口易合作后，当地配送时间缩短到1到2天，库存周转在两周左右。“但是，不是所有的产品都适合运到国外的仓库。我们会严格审核产品的类型和数量，它们的库存周转率一般在7天左右。”肖友泉也提示风险，并表示会根据数据的分析统计来决定是否提供服务。毕竟就这种商业模式而言，只有在合理的仓储成本控制下，产品的销售才能达到最优。根据这家公司的计算，货物一般要在7-10天内出库，才能达到效益最大化。肖友泉表示，从中国到英国的发货周期在五天左右。如果按每天销售10件来计算，国内卖家每周应该备有70件的库存。“但我们也会根据商品销售的动态信息调整库存量”，例如每日的发货量增加到20件，出口易就会提示客户一周的库存要增加到140件左右。据了解，如果卖家的网上店铺显示的是当地发货，关注度也会发生改变。从出口易服务的案例来看，一款同样的充电器，显示在当地发货和在中国发货的eBay店铺，前者日浏览量是177次，而后者则是60次，实现的日销售额也分别为3447元和684元。不过，要实现在当地发货，租个仓库有多贵？根据出口易方面的统计，例如重量在500克左右的手机，如果通过EMS来发货，总运费在110元左右，航空小包裹的总运费在68元左右，如果是当地物流配送，成本包括国际的运输成本 仓储成本 当地运费，总费用是54.5元人民币。根据仓储成本的计算，单件产品所要支付的金额少至0.05元/天，多至0.2

元/天，所以，如果产品销售不力，自然会造成仓储成本的增加。据了解，尼尔森公司曾于2008年9月对eBay美国买家做的一个数据调查，发现美国买家最喜欢购买中国卖家的商品。成交量最高的中国卖家，平均每天产生150万美金的销售额，年销售额高达5.48亿美金，折合人民币37亿左右。就出口易的分析，eBay上的中国卖家，每天大约产生12.5万件商品的成交。“金融危机其实是一种机会，有更多的人愿意购买made-in-china的产品，因为价格优势非常明显。”在肖友泉看来，这种为物流“省钱”的生意模式，可以先从eBay上逐步扩大业务，再与更多的电子商务平台合作，把国内的产品销往更多的国家。eBay披露的数据是，在中国已有上万名卖家通过在eBay上开网店，将自己的产品销售往美国、加拿大、欧洲及澳大利亚等38个国家和地区，每天都有超过百万计的中国产品在销售。这些无疑是出口易的潜在客户。如今，出口易目前已达到日均1400单的业务量。对于这种模式的可复制性，肖友泉认为门槛并不低。因为较早的起步已让公司拿到eBay独家推荐的资格，“要把各个环节都理顺吃透，是一个时间积累的过程，并不容易”。而在为中国卖家提供仓储物流服务后，肖友泉还在思考这种模式拓展的外延。“可能三年后我们会返回国内市场吧，那时物流通道应该完全顺畅了，我们也可以借助这个平台，把国外优势产品引入进来。”肖友泉觉得这些应该是水到渠成的事情，但现在他们最紧迫的目标，是要在更多的国家的中心城市租用仓库，把出口易的业务辐射更广。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)