



爆發中的跨境 出口電商

課程路徑圖及內容

1.1

什麼是跨境出口電商

本章將幫助您了解跨境出口電商

1.2

為什麼要做跨境出口電商

本章將幫助您了解做跨境出口電商的原因

1.3

跨境出口電商入門須知及常見誤解

本章將幫助您了解跨境出口電商入門須知及常見誤解

1.4

跨境出口電商的成功案例

本章將幫助您了解跨境出口電商的成功案例





目錄

3. 跨境出口電商入門須知及常見誤解	3
3.1 跨境出口電商入門須知	3
3.2 跨境出口電商的常見誤解	7
3.3 附錄：本章名詞解釋	10

3.1 跨境出口電商入門須知

正式開始做跨境出口電商之前，要做好基本的準備工作，這樣後面的生意會順利很多。這些基本工作包括：

3.1.1 確定目標國家

首先，要決定在哪些國家開店。並不是開通的國家越多越好，開通的國家多並不等於盈利好。要想賣得好，首先要了解這個國家。而且不同國家的語言、消費習慣完全不同，開通的國家越多，開通後運營需要花費的精力也越多。例如在北美開店，可能懂英語就可以了。但如果要在日本開店，那就最好能懂點日語以及日本的文化。所以最開始最好要有選擇性的開通一些國家，而不是盲目的全部開店。目前亞馬遜對台灣賣家已經開放了美國、加拿大、墨西哥、英國、法國、德國、義大利、西班牙、荷蘭、瑞典、日本、澳洲、印度、阿拉伯聯合大公國、新加坡、沙烏地阿拉伯、波蘭這17個網站，賣家可以根據自己的優勢選擇開始的網站。

確定目標市場通常有幾種方式，一種是根據貨去找市場，另外就是根據人去確定市場。

根據貨找市場，通常是自己有了某一類產品資源，例如產品現貨、產品的生產工廠資源，或者是自己對這一類產品特別熟悉，這時候就可以去研究哪些國家會有這類產品的需求。例如如果自己有羽絨服的生產資源，就可以研究北美、北歐這些國家的電商市場上的羽絨服銷售情況。

根據人確定市場，通常是團隊中有人特別熟悉某個國家的情況，可能是在這個國家留過學、懂這個國家的語言、在這個國家有親戚朋友等。了解一個國家的需求，就可以倒過來根據需求去找產品。

根據自身條件，選擇目標國家需考慮：

- 電商市場規模；
- 目標國家消費習慣；
- 自身產品資源；
- 目標國家競爭程度。

亞馬遜已對台灣賣家開放17個網站



3.1.2 了解產品政策法規資訊

要做跨境出口電商生意，首先要了解目標國家的政策法規的規定。海外市場通常對商品有更嚴格的安全、環保等方面的要求，而且對不同類型的產品還會有更加細分的政策。例如歐盟對於玩具類的產品就有8項指令與法規，在美國銷售移動電源要求提交符合 UL 2056/2054或 IEC 60950-1標準的測試報告等等。

除了目標國家的要求，跨境出口電商網站自身對於產品也會有自己的規定，特別是關於危險品方面。

確保賣的產品符合目標國家以及網站的規定

台灣商品 ≠ 目標國家商品

3.1.3 了解產品的包裝要求

跨境出口電商的產品包裝要求也和傳統外貿不一樣。

傳統外貿是客戶要求怎麼包裝，企業就怎麼包裝，而跨境出口電商的商品要基於品牌宣傳、物流成本、售後等多種因素決定包裝，例如通常要更能體現品牌的品質和檔次，有更全面的標識，需要有亞馬遜的貼標，尺寸和包裝要考慮 FBA 的倉儲和入庫要求以降低成本。

3.1.4 確定跨境物流策略

如果前文所說，物流是跨境出口電商的難點，所以賣家需要先了解一下國際物流的基礎知識，以及目標國家的物流基礎設施情況，然後選擇最適合自己的物流方式。

這時賣家需要做一系列決定，例如是選擇跨境出口電商網站提供的服務，還是通過直郵小包自己直接從國內發貨給國外買家，或者通過海運的方式批量把貨先運到國外，以及運到國外後租什麼樣的倉庫，找什麼樣的當地物流公司配送給買家。

賣家確定物流方式後，還需選擇相應的合作夥伴。

一般來說，建議儘量選擇跨境出口電商網站提供的物流服務，一方面省心，另一方面跨境出口電商網站的物流服務和他們的系統整合的比較好，用起來也方便。





3.1.5 做好收款準備

賣家需要先了解跨境收款基本知識，例如跨境貨款結算時會面臨將外幣轉換成台幣的匯率問題及跨境金融合規問題。了解這些基礎知識後，再根據自己的情況選擇合適的收款方式。可選擇的收款方式有這樣幾種：亞馬遜的官方服務 - 亞馬遜全球收款、海外網站當地的有效銀行帳戶、以及亞馬遜接受的協力廠商存款帳戶。

除了這些基本知識，做跨境出口電商還需要學習不少東西，例如目標國家的消費趨勢、稅收政策，還要學習怎麼行銷推廣等等，所以亞馬遜專門推出了賣家大學，用各種形式手把手的帶領賣家從入門到精通。同時亞馬遜用各種資料工具和專業的配套服務（例如物流、行銷推廣等），賦能賣家發展的每個階段，把賣家從繁瑣的事務性工作中解放出來，從而更好的聚焦主業，實現快速增長。

跨境收款的核心問題：



是否需開設外幣收款帳戶



跨境金融合規問題



收款安全問題



回款速度

常見收款解決方案：

- 亞馬遜全球收款；
- 海外網站當地有效銀行帳戶；
- 亞馬遜接受的協力廠商存款帳戶。

3.2 跨境出口電商的常見誤解

跨境出口電商作為一種新興的產業，很多人對它有一些誤解。

誤解1：國外沒有倉庫，就沒辦法做跨境出口電商

正確答案：

國外自己沒有倉庫，也可以做跨境出口電商。

國外有倉庫的好處是，消費者下單後，商品可以由當地的倉庫而不是從台灣發快遞過去，這樣縮短了消費者的等待時間，也節約了快遞費。

但在海外自建倉庫，對於大多數中小賣家成本很高，更方便的選擇是使用亞馬遜的海外倉庫服務。這樣當商品運到國外後，先存放在亞馬遜提供的海外倉庫中。當有消費者下單後，由亞馬遜倉庫將商品挑出後交由配送公司送貨。賣家可以使用亞馬遜的系統查詢貨物配送狀態，從而實現包裹的全程追蹤。當出現退貨換貨情況的時候，可以將貨物退到海外倉，由海外倉的工作人員代為查看貨物情況，貨物完好的可以重新銷售；不能再次銷售的產品也可以代理退運回國。

除了提供海外倉庫，亞馬遜還為賣家提供了海外的配送服務（FBA），直接由亞馬遜送貨到消費者手中。這樣賣家也不用自行再去尋找和協調目標國當地的快遞公司，進一步降低了賣家的工作負擔。

誤解2：自己沒有品牌就不能做跨境出口電商

正確答案：

首先，沒有自己的品牌也可以做跨境出口電商。正如前面所說，跨境出口電商是一個高度專業化分工的行業。哪怕沒有工廠，沒有自己的品牌，只要有良好的選品能力，熟悉目標國的消費者，了解他們的需求，熟悉台灣國內的供應鏈，以此為基礎做一個好的“買手”，也完全可以做出很好的成績。

“當然，如果想成立自己品牌，亞馬遜也提供了品牌註冊，透明計畫等一系列特色服務。”協助不同類型的賣家打造自己的品牌，為賣家品牌提供保護，並為品牌的引流、展示、效果追蹤提供一系列的工具有效。

誤解3：只有電商專業人才做得好跨境出口電商

正確答案：

不需要當電商專業人才，也不需要電商背景。亞馬遜有成熟、體系化的培訓課，包含了做跨境出口電商所需的所有知識和操作方法，從選擇目標國家、選擇商品，到一步步的怎麼開店和運營，想學到什麼都可以學到，都可以快速上手。

誤解4：只有零售商和批發商能通過跨境出口電商當賣家

正確答案：

不是，經銷商也可以。只需要有可以賣的產品就可以當賣家。而經銷商可以通過亞馬遜賣家教育課學習怎麼選品，找好熱賣品，打造品牌，達到爆款。賣家不一定需要上游的產業，做個好買手也是很好的方向，亞馬遜上就有好多類似這樣的成功的經銷商。

誤解5：在國外沒有收款帳號就不能做跨境出口電商

正確答案：

不需要，賣家只需要選擇合規而且亞馬遜認可的跨境收款服務，在亞馬遜的賣家平台做好存款帳戶設置就可以了。設置好後，亞馬遜會在每個結算週期將款項自動結算到賣家的存款帳戶。

3.3 附錄：本章名詞解釋

關境：

關境是“海關境界”的簡稱，是執行統一海關法令的領土範圍。在通常情況下，關境與國境是一致的。而有些國家和地區關境同國境並不完全一致，如一國境內有自由港或自由區，即不屬於該國關境範圍之內，此時關境小於國境；而在締結關稅同盟的國家，它們的領土成為統一的關境。

關稅：

關稅是引進出口商品經過一國關境時，由政府所設置的海關向其引進出口商所徵收的稅收。

報關：

報關是指進出口貨物裝船出運前，向海關申報的手續。按照我國海關法的規定：凡是進出國境的貨物，必須經由設有海關的港口、車站、國際航空站，並由貨物所有人向海關申報，經過海關放行後，貨物才可提取或者裝船出口。基本步驟為申報、查驗、徵稅、放行。

增值稅 (VAT)：

VAT 是增值稅 (Value Added Tax) 的簡稱，是歐盟國家普遍使用的售後增值稅，也即是指貨物售價的利潤稅。例如當貨物進入英國（按歐盟法例），貨物繳納進口稅；當貨物銷售後，商家可以退回進口增值稅 (IMPORT VAT)，再按銷售額交相應的銷售稅 (SALES VAT)。

ASIN (亞馬遜商品編號)：

ASIN (Amazon Standard Identification Number)，亞馬遜自己自家產品編的唯一編號，由亞馬遜系統自動生成的，不需要賣家自行添加。如果是書籍類的 ASIN 碼就等同於全世界通用的 ISBN 號。通常位於“Product Details”或者“Product Information”下方。