

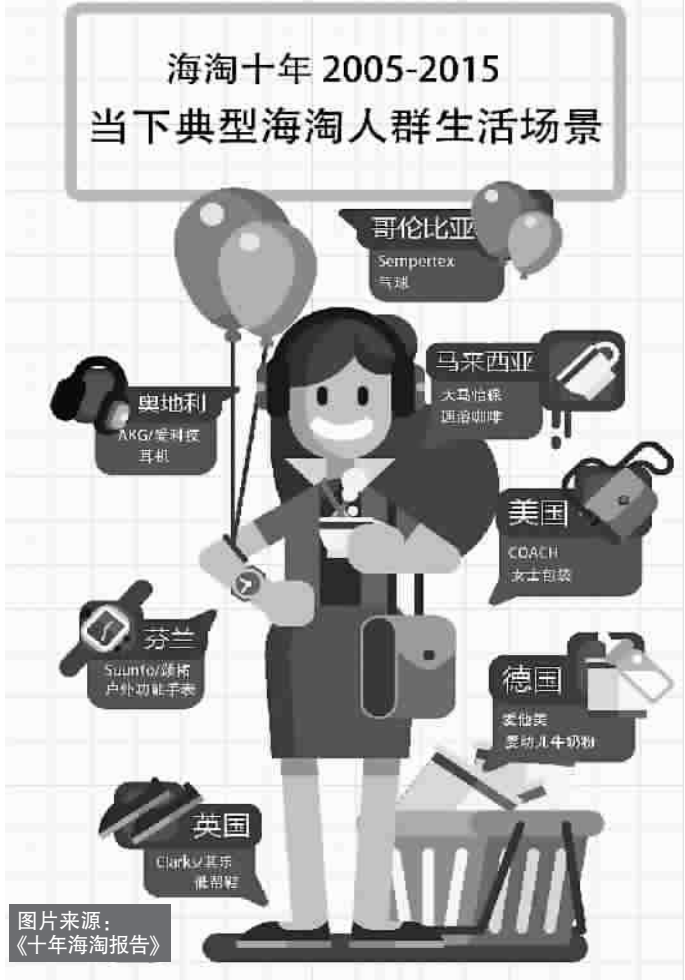
海淘大战进入爆发性增长年

城网眼聚集

从枕头到泰国Napattiga乳胶枕起身,在意大利的Marvis牙膏刷牙,端起丹麦PO咖啡杯,泡上一杯马来西亚的旧街场咖啡提神……据淘宝全球购周三最新发布的《十年海淘报告》显示:国人海淘十年来,足迹超100多个国家和地区,目前在线有超过200万款海外商品在售。2015年是海淘爆发性增长的一年,上半年新晋海淘者占总人群的28%,远高于往年数据。另据全球最大管理咨询公司埃森哲1月内发布的《2020全球跨境电商趋势报告》显示:2020年,中国有望成为全球最大的跨境B2C消费市场,中国跨境进出口电商将带动全球跨境电商消费年均增速拉高近4%。

巨头之间的较量

天猫国际今天正式启动全球狂欢节,在母婴、化妆品、食品、生活家电等全品类保持全球同价基础上,继续价格下探,做到海外当地价8折,并在全球包邮包税基础上补贴国内消费者千万红包,并支持“花呗”等支付方式。而三天前,阿里巴巴刚与Zara和Timberland等20多个国际服饰品牌独家签约,至此在天猫上国际品牌数量达到了160多个,其中还包括阿迪达斯和Gap等。据天猫方面预计,未来一年这些品牌在天猫的成交额将超300亿元。而一个多月前,美国、英国、法国、西班牙、瑞士、澳大利亚、新西兰、新加坡、泰国、马来西亚、土耳其等11国“国家馆”在天猫国际上亮相;阿里巴巴聚划算也启动了与20国大使馆的合作,要让更多海外特色商品将在聚划算平台上首发。甚至在淘宝珠宝频道上,也公布了由政府部门权威背书的“原矿直供”策略,据悉目前钻石、红宝石、蓝宝石、坦桑石等,正在和南非、斯里兰卡、坦桑尼亚和巴西等地直接谈原产地矿源。阿里巴巴集团零售事业群总裁张建锋表示:“全球化战略是阿里巴巴集团未来十年最重要的战略之一。未来阿里要为10亿中国消费者零距离享受来自世界各地的商品和服务,让全世界



图片来源:《十年海淘报告》

汇聚到中国网购族的面前。”正是国人对“海淘”的热情再加上国家对跨境电商的政策利好,让巨头们在海购的竞争上“火力”全开。不止是阿里,还有京东、亚马逊、苏宁易购、1号店、唯品会等等电商平台,纷纷推出海外购。比如进入8月以来,亚马逊中国开锣自己的“819店庆”,更是充分发挥自己的“美式血统”,不仅此前先与美国大使馆商务处、美国大使馆农贸处建立战略合作关系,还上线了有GoPro、Speedo、Bose等300多个知名品牌的近30000个选品的“美国馆”,这些直采品牌皆由亚马逊中国专业团

队自当买手从美国直采,选品规则就是据中国消费者的喜好及品牌在美国市场的口碑。

垂直海淘机会多

与巨头之间的全方位大战相比,如今越来越多的海淘垂直电商也在找属于自己的角度。“未来三到五年,希望考拉海购在市场上有一个500亿到1000亿(元)的规模。网易考拉海购要做到中国自营电商的前三。”网易CEO丁磊说。作为网易在今年1月才推出的自营B2C跨境电商产品,“富二代”考拉海购考拉海淘每月两次大促、上线仅仅半年就

跃居国内跨境电商第五,本周三又再度上线超级新品周,森田药妆、MAMACHI奶粉、BAMBIX米粉、CARTET'S童装、雷朋、DIOR、FER-RAGAMO眼镜等22个全球一线大牌登陆,成为2015年全电商行业最大的一匹黑马。

上个月,跨境酒类电商B2B平台挖酒网的国际葡萄酒跨境仓项目在沪签约,阿根廷佩娜弗洛集团、西班牙菲斯奈特集团、海蓝德物流集团等7家世界著名葡萄酒生产商与挖酒签约,该跨境仓的优势在于依托自贸区的政策先发优势,集采购、物流、仓储、销售、金融服务为一体。挖酒网CEO李猛表示,该模式能保证全球葡萄酒以原厂价格、较低起订门槛向国内葡萄酒经销商、批发商或者零售商供货,减少了原产地商品与国内消费者的销售环节。此外,还有禾牧商城日前也在沪上线2.0版本,这种“互联网+农牧”的O2O产业新模式打通了农牧产业各个环节,从最初农资,到中间的农牧机械、配件配套、整体工程等,再到终端产出品甚至二手农机装备买卖,产业链上每一个环节都能一站找到适合的位置。

海淘也讲粉丝经济

淘宝全球购《十年海淘报告》还显示:全球购上的5000名海淘用户,其中有3年以上“海淘客”占40%,6年以上“海淘客”占10%。面对多年海淘经验的资深“海淘客”们,什么样的买手更能吸引他们?老牌香港女星刘嘉玲就成为了天猫的首批“全球好买手”,日前以刘嘉玲英文名命名的天猫旗舰店Carina Lau正式上线。据悉,Carina Lau是法国最大的葡萄酒酿造商波尔多太阳集团的唯一合作伙伴,自己接触红酒数十年的刘嘉玲亲自赴法国波尔多挑选酒的品种,并深度参与葡萄酒的包装、定位、品牌、销售等供应链各环节。上线没多久,这种明星当买手、产地直销价格平的进口红酒月销量就达8395件。

上个月底国际米兰俱乐部和中国的最大的酒业零售网站酒仙网也在

沪签署了第一个中国区域的合作协议。后者成为前者在华的官方合作伙伴支持其中国站赛事,而前者也会作为嘉宾出席后者的六周年庆与球迷互动。而这并非是酒仙网第一次和体育界进行跨界合作,去年年底酒仙网曾邀请著名球星迈克尔欧文助力“双12”尝到甜头,酒仙网CEO郝鸿峰说:“国际明星因为粉丝和大众对自身的信任而具有较高商业价值,娱乐和电商的结合能让消费者更愿意买买买。”

本报记者 胡晓晶

【相关链接】

能“海淘”也能“海卖”

本周一起,亚马逊中国819店庆以“819购到嗨”为主题,全线32个品类的逾万种品牌,将分别通过免费红包、5折直降、超级镇店之宝、爆款秒杀等方式火力全开,促销横跨周期、覆盖品类和折扣力度上再创历史新高。不过,这还只是亚马逊的一只手。日前,亚马逊在不断引进来的同时,还宣布了“全球开店”的跨境出口战略。数据显示:2015年上半年,亚马逊全球上的中国卖家销售额同比增长翻番,借助亚马逊在全球拥有14大业务站点和配送运营体系,目前包括亚马逊美国、加拿大、法国、英国、西班牙、意大利、德国、日本、中国以及墨西哥在内的全球十大站点全面对中国卖家开放。中国卖家可借此把“中国造”卖给全球2.85亿活跃用户。

在国家“一带一路”政策的指引下,中国鼓励更多的优质企业“走出去”,这也让全球电商巨头找到机会。亚马逊全球高级副总裁康宁汉表示,“中国是亚马逊‘全球开店’项目卖家招募的重点市场之一。2015年,我们将持续加大投入帮助中国卖家更便捷全球买货。我们也希望能够支持中国经济从‘中国制造’到‘中国品牌’的升级。”据“2014年中国电子商务报告”显示:2014年,我国跨境网络零售交易额达到718亿美元,同比增长44%;其中,出口网络零售额约512亿美元,同比增长40%。

“云”上战争将打响?

◆ 阡陌

城网眼观察

继阿里云、百度云、腾讯云等“BAT云”之后,华为也要推公有云了。日前,华为在京正式发布面向中国市场的企业云服务,包括面向金融、煤资、城市及公共服务、园区、软件开发等多个垂直行业的云服务解决方案,以及企业级的ICT基础设施服务。“华为不是一个数据公司,不经营数据,永远不从数据上获取价值。而是与更多和合作伙伴一起来保护我们客户的数据,使客户数据更安全,解决客户面向未来的问题,使客户真正实现信息化!”华为轮值CEO徐直军直言,华为云和“别人的云”不一样。

实际上,在进军IT市场五年的时间里,华为持续低调聚焦云计算、大数据IT基础设施,已经在服务器、存储、网络设备以及云操作系统等IT基础软硬件方面都建立了自己的产品线。目前,华为于全球部署了5个专注于云计算的研

发中心,涉及研发人员超过10000人,在全球建设了480多个数据中心,其中有160个云数据中心。华为云计算生态链构建初具规模。

而另一边,刚刚办过首届阿里云分享日“云栖大会”的阿里云,则强调了自己数据云和混合云的优势。去年启动“云合计划”后,阿里云上已经汇聚了50多个行业解决方案,涉及游戏、多媒体、政府、医疗、物联网、金融等八大领域。这些解决方案由200余家大型合作伙伴提供,未来三年将扩大到2000家。阿里云总裁胡晓明说,全球已经步入大数据时代,未来的一切都离不开计算和数据,阿里云要做的就是将计算变得更简单,让数据成为经济的动力,未来帮助产生一万个阿里巴巴。

“云”上的日子有什么?据华为方面预测:到2025年,全球将产生1000亿的联接,其中90%以上会来自于各种智能传感器。因此,全球大多数国家已经把ICT投资发展上升到国家战略的高度。其中,

云计算成为企业拥抱ICT(信息和通信技术)转型过程中最令人关注的四大技术之一。显然,华为和阿里们最后也会殊途同归争上“云”端,不会错过这一机遇。

不过,现在的云服务市场已是群雄逐鹿的战场。除了风生水起的阿里云、百度、腾讯、新浪、金山等互联网公司都推出了自己的云服务;三大运营商也不甘寂寞,都瞄准了政府和企业市场做云业务。此外,海外云服务商包括IBM、微软都对中国市场虎视眈眈。作为通信设备商起家的华为,为何要在此时正式宣布进入企业云市场?业内人士认为,相比阿里云们,华为为更多的竞争恐怕还是IBM、联想、戴尔等原来的传统一线的IT厂商;未来“云”上的生意做好了,最终还是要来拉硬件的销量。就像徐直军说的,华为每年在IT业务上的平均投资不低于5亿美元,目前在服务器、存储、大数据、虚拟化等领域都有突破,为什么不能像华为最初进入通信设备市场一样进入IT市场呢?

QQ公号三四季度或将面世

社群可以说无处不在,当智能终端大肆普及、国人进入无线互联网时代,网上社群会发生哪些改变?本周在首届“中国互联网络移动社群大会”上,腾讯QQ联合企鹅智酷发布了《中国移动社群生态报告》:自2002年腾讯推出QQ群聊服务到现在,QQ群目前的月活跃用户已达3.8亿,覆盖数千万月活跃用户;并已在数百万个母婴群和行业交流群,数千万个同学群,运动群也已覆盖数千万运动爱好者……这些大规模的群

背后,潜藏着巨大的商业机遇。每天有1亿的商品购物链接在QQ群内分享,日均有数十万次游戏下载。

据腾讯公司高级执行副总裁汤道生在会透露,QQ社群的价值未来将得到进一步挖掘,最快今年三到四季度,QQ上也将出现公号。业内预测,相比目前大众熟悉的微信公众号,QQ公号首先面对的主要用户群更年轻,未来在产品呈现和商业模式上会更新颖,更符合90后和00后的喜好。

胡晓晶

优酷土豆集团更名“合一”

“请不要再叫我纯视频网站!”本周,作为当年以老大合并老二形式“合成”的国内最大的视频龙头,优酷土豆集团更名为合一集团。优酷土豆集团董事长兼CEO古永锵宣布,新更名的合一集团未来3年将投入100亿元现金和资源打造文化娱乐产业创业平台。

据悉,百亿元现金投入首先将用于培养视频自频道新人,帮助10万人创建自己的视频自频道;其次,这10万多个自频道中,要帮助其中

1万个优秀自频道达到上万元月收入;最后,要孵化出近100个估值过亿的自频道。目前优酷、土豆的网生内容流量占比已超过50%,每月自频道播放数已超过100亿次,已经诞生了如暴走漫画、罗辑思维这样估值超过10亿元的优质视频内容自频道。此外,在游戏、美食等垂直领域也有超过50家估值超千万元的自频道。这些数据以成倍的速度刷新和提升,意味着自频道的发展进入爆发阶段。

胡晓晶