

■关注跨境电商发展(下)

国内电商销量包揽前十 外贸市场仍是“蓝海”

郑州女裤欲借跨境电商走向世界



郑州某女裤企业的电商事业部的工作人员正在通过快递发送已售商品

十多年的发展,让郑州女裤在全国女装行业中占据半壁江山,而电子商务的迅速发展,更是让郑州女裤有了大展手脚的机会。如今在淘宝女裤类目中,郑州女裤几乎包揽了全国销量前十,从2011年开始做电商很快创造了淘宝女裤行业第一的逸阳,更是业界纷纷称道的传奇。而随着广州、重庆、沈阳和武汉等地女裤产业集群的发展,在很多业内人士看来,国内女裤市场已经是红海,而跨境则是蓝海。利用跨境电商平台把郑州女裤卖到国外,拓展海外市场,是郑州女裤企业都非常感兴趣的事情。

郑州晚报记者 徐智慧
实习生 邓雯/文
郑州晚报记者 马健/图



郑州某女裤企业的电商事业部现代化仓库

1~7月进出口服装出口增长快

日前,海关总署公布今年1~7月外贸进出口情况。据海关统计,今年前7个月,我国进出口总值14.72万亿元人民币,比去年同期(下同)增长0.2%。其中,出口7.82万亿元,增长1.1%。而在前7个月出口商品中,传统劳动密集型产品出口增长,服装出口6102.8亿元,增

长3.8%,增长迅速。

如今,“中国女裤看郑州”已成为业界的共识。目前,郑州已形成中国最大的产业女裤集群地,涌现出“梦舒雅”、“娅丽达”、“逸阳”、“戈洛瑞丝”、“纽伦”、“新丝路”等一批知名品牌,产量连续6年快速增长,产能规模不断刷新。

而在河南外贸出口中,服装出口的时间并不短,在2011年,美国已是河南省裤子出口的最大市场,而且河南的裤子已出口到世界上近70个国家和地区。在出口目的国中,美国已经成河南裤子出口的最大市场,也是增速最快的市场。

跨境电商大佬看好河南外贸市场

依托郑州航空港经济综合实验区和跨境贸易电子商务服务试点城市,还有天然的交通和区位优势,郑州在跨境电商发展的优势被众多跨境电商看好,纷纷向郑州企业抛出橄榄枝。

今年4月份在郑州举行的

第九届中小企业电子商务大会暨2014中国(河南)跨境贸易电子商务峰会上,eBay大中华区CFO桂镛先生接受媒体采访时就表示,河南已经成为跨境电商发展的一片沃土,非常期待与众多河南企业进行跨境业务合作。桂镛先生称,去年,河南的

跨境业务在eBay平台增长非常迅速。由于人力资源充足、基础设施完善,尤其是航空港的建成,河南的外贸市场潜力巨大。对于品类选择上,eBay工作人员称,去年eBay平台增量最大的是服饰、鞋帽和配饰,郑州的女裤也许可以借机上位。

郑州女裤初登跨境电商

作为阿里巴巴旗下唯一面向全球市场打造的在线交易平台,全球速卖通被广大卖家称为国际版“淘宝”。像淘宝一样,把宝贝编辑成在线信息,通过速卖通平台,发布到海外。类似国内的发货流程,通过国际快递,将宝贝运输到买家手上,就这样轻轻松松就可以与国外的买家达成交易。

登录速卖通网站查询,逸阳女裤、男裤已经上线。逸阳电商负责人介绍,今年逸阳电商的目标销量是3.33亿,今年

目标将稳步完成。销量将完成上一年(2013年2亿)的165%。逸阳电商对于跨境电商一直保持关注,但不同国家的消费人群及消费习惯对于女裤这种非标品会有很大的制约。“对于跨境我们还有很多的困难需要去解决,但逸阳电商会深入研究,未来尽力在跨境电商上做出成绩。”逸阳相关负责人表示。

梦舒雅相关负责人表示,目前主要在淘宝、天猫销售,尝试在唯品会、1号店开店。电子商务平台销售今年

比去年增长一倍以上,目前对于开拓海外市场有兴趣,但是平台、资源、信息欠缺。对海外市场等一些要求目前还不是很清楚,但会持续关注。

娅丽达电商事业部总经理曾令恒则表示娅丽达跨境电商业务刚刚起步,目前组建了团队在摸索,分别和亚马逊、速卖通、敦煌网进行合作,其中和速卖通的合作已经谈妥,亚马逊和敦煌网正在审核中,预计本月底可以上线。

跨境是蓝海
企业希望政府搭建平台

《郑州市电子商务发展规划(2014-2020年)》中提出,未来要通过鼓励创业,引导传统中小企业、内贸网店利用敦煌网、速卖通等现有跨境平台,拓展海外市场,大规模培育本土跨境电商电子商务。

对于郑州女裤通过跨境电商开拓海外市场,企业都有很大的兴趣。曾令恒就表示他认为从国内市场看,不管是线下线上,裤装市场已经是红海,而跨境是蓝海。对于品牌建设、销量都意味着有更多机会。如果想要跨境,通过线下开店的方式成本太高,所以选择线上模式。目前开拓境外电子商务业务也是企业重点培养业务。

曾令恒说,通过跨境电商平台开拓海外市场一方面是政府号召,更重要的是自身品牌建设需要走出国门,拓展境外电子商务领域。去年敦煌网负责人曾经来过企业考察,企业也曾和欧美品牌有过合作(例如ONLY),合作既包括了自己设计也有代工,因此在技术生产方面有经验,而且企业经常邀请国内设计学院的专家教授进行交流。

但是对于更多的郑州女裤企业来说,对海外市场并不了解,不了解消费者的消费习惯和市场需求,此外,对市场规则也不太了解。即使对开拓海外市场非常感兴趣,可大多处于观望状态,希望政府可以提供平台来促进交流,提供信息资源,号召本土企业走出国门。

专家建议
企业要增强外销意识

河南省服装行业协会新兴市场拓展部部长葛旗说,目前郑州女裤做外贸的比较少,对象主要集中在北方市场,南方企业大多是来郑州利用资源,陆运出货。本土多是出口貂皮、皮革等原材料或者半成品。河南外单多集中在南美、中东地区。所以,郑州女裤十分需要加强与中欧的对话,欧洲城市与二线城市可以进行友好交流,本土服装企业可以与一些外国时装院校合作,多家公司联合。而要走出国门,女裤企业要面临很多问题,很多企业都没有外销的意识。

一从事服装行业多年的业内人士则建议,中国正在从世界工厂向世界商场转型,过去靠低价打市场的中国商品现在需要增加本身产品价值。企业首先要增加产品本身竞争优势,其次选择一个适合自己的销售平台进行合作,把自身的产品优势发挥出来。