



# 聚焦全球跨境电商大会 共商跨境电商

本报讯 昨日下午,全球跨境电子商务创新发展论坛举行,来自亚太经济合作组织(APEC)电子商务工商联盟专家委员会、广东省现代移动互联网研究院等权威研究机构的知名专家学者,与谷歌等知名电商高管相聚郑州,共话跨境电商创新发展。

论坛上,亚太经济合作组织(APEC)电子商务工商联盟专家委员会主任委员王健、谷歌大中华区总经理白湧、沃尔玛中国招商总经理严旭东、易点天下网络科技股份有限公司大中华区电商总监姜坤等与会嘉宾,分别进行精彩演讲,分析跨境电商产业发展方向,并为中国、河南、郑州跨境电商发展建言献策、加油鼓劲。

郑报融媒记者 覃岩峰 黄永东 李丽君/文 宋晔/图

## 聚全球智慧 “一带一”

### 人才是跨境电商发展关键要素

亚太经济合作组织(APEC)电子商务工商联盟专家委员会主任委员 王健



所谓跨境电商很多人把它理解为网络零售,实际上跨境电商应该是互联网和电子商务对整个国际贸易或者我们外贸产生实质性的影响,它不仅仅对传统的进出口贸易产生影响,更重要的是它把众多中小微企业,甚至于个人消费者带到了全球贸易当中。让我们的制造企业更容易在海外建立自己品牌,改进自己产品,快速满足市场上消费者的需要。

河南无论从地理位置、人口结构,还是产业,应该说都是中国整个区域非常重要的一个省份。这次跨境电商大会开启了河南跨境电商发展新的一页,因为从全球跨境电商的发展来看,互联网和电子商务使得全球市场和全球贸易的整个结构发生了深刻的变化,而这个变化主要体现在这次的全球贸易和全球商业活动是由全球的消费者来推动。像河南这样的人口大省,应该注重跨境电商方面的人才培养,因为毕竟在这个新的时代人才是最终决定能不能在跨境电商领域获得发展的关键要素。

### 互联网为企业全球拓展带来契机

谷歌大中华区总经理 白湧



目前世界上人们平均每天在线时间多达5个小时,70%的平台是移动终端,60%的交易是从手机端最先发起的。人们用互联网去寻求答案,把诉求放在互联网上,这为企业全球拓展带来巨大契机。

现在的网络营销已能达到十分精准的程度。举个例子:假设河南现在新开了一个适合冲浪的海滩,谷歌能够在全世界范围内筛选年收入10万美元以上喜欢冲浪的女性,非常精准地告诉她们说河南有这样的海滩,可以来享受冲浪。

过去训练计算机,需要人工把很多算法、规律总结出来,告诉计算机按照这个规律去执行。现在的人工智能技术,能够像阿尔法狗学习围棋棋谱一样,将人工网络营销从搜索信息——识别潜在客户——精准营销的全过程,输入电脑,使之深度学习,让计算机能学会自动地开发客户。希望更多的河南企业能够亲身体验一下网络营销工具,去领会互联网大数据的魅力和技术的精美。

### 零售商成了美国最大物流公司

沃尔玛中国招商总经理 严旭东



沃尔玛是全球最大的零售商,也是美国传统行业一个最大体量的公司,2016年初开始,沃尔玛尝试开放第三方零售商和第三方工厂,没想到这个尝试,让沃尔玛成为美国最大的线上平台。

每个月在美国有1.1亿买家访问沃尔玛的电商平台,全美国的消费者每6个人里面有一个会访问它,发展非常快。

今年6月份,沃尔玛宣传出一个非常惊人的创新性的活动,允许员工在下班的路上去配送客户的订单。当天客户配送的订单,如果正好在你下班的路上没有多远,你可以配送一单或者两单,当然他会给员工一部分钱,沃尔玛在美国有110万员工,一天之内他就变成了美国最大的物流公司。

沃尔玛的发展理念是并购跟自建同时在进行,利用网络资源为企业卖向全球提供了独特路径,目前已经有数百家中国企业进入了沃尔玛。

### 新技术为跨境电商行业赋能

广东省现代移动互联网研究院常务副院长 文丹枫



互联网会像水和电一样,成为一座城市的标配。互联网平台创造了新的商业环境。在新的商业环境中,信息流不再被传统的工业经济供应链体系中的巨头所垄断。企业的信用不再和规模挂钩,不一定规模大大家就觉得它信用好了。今后,各种行业的中小企业,都很可能通过网络平台获得直接服务消费者的机会。供应商和消费者的距离将大大缩短。

新技术给跨境商业带来了巨大改变。贸易主体从原来的只有跨国大企业,到今天以中小微企业甚至个人电商为主。贸易形态由原来的集装箱运输为主,到今天以小包裹为主。贸易链条从原来的大批量、低频次、标准化,转变为今天的小批量、多品种、个性化。

新技术让贸易流程更加方便透明化,国际贸易信息变得对称,全球消费者能够方便购买来自全球任意地点的商品,这给跨境电商行业赋能,消费者和中小企业也都将从中获益。

### 通过社交媒体寻找“目标人群”

易点天下网络科技股份有限公司大中华区电商总监 姜坤



随着移动互联网技术的广泛应用,越来越多的传统企业开始借助社交网络将公司、品牌和产品信息及时传递给消费者,如何才能通过社交媒体行销海外呢?

许多人对社交平台的理解是一个与朋友聊天交谈的工具,其实,社交平台对自己的定义是一个数据公司。通过用户在社交平台上面的大数据,做分类、归类,然后根据用户的习惯,分析后有针对性地广告投放,带动流量摄入。

对于企业来说最重要的还是要找到目标人群。通过大数据平台,找到核心受众,利用年龄、兴趣、爱好、地区等类别找到那些可能购买你产品的人。通过前期宣传让用户了解产品,提高用户购买产品的欲望,再到进一步引导用户下单方式。