

# 飞艇完美7码倍投方法

EMCm7DuGMf9lBRLV

飞艇完美7码倍投方法上百万库存堆积，外贸商家做起内销生意！淘天、京东、拼多多帮忙...

全文共2575字，阅读大约需要7分钟

很早之前，部分商家就已经形成了“两条腿”走路模式，业务既向海外扩展，也在国内多个电商平台开设店铺。

北京商报记者 | 何倩

外贸商家们正努力调整方向。

4月28日，北京商报记者走访得知，受美国关税暴涨影响，在上百万库存堆积的压力之下，部分商家与电商平台、直播机构双向奔赴。双方既在清库存、开渠道等方面设法合作，也在产品款式、包装等维度推进创新，以迎合国内消费者需求。然而，也有商家依然困于亏本难销或是涨价潮中。眼下，无论关税是否回调，厂商们都得做好多手布局的准备。

商家：内外销灵活转场

“尽管部分美国客户为订单支付了预付金，受美国关税影响，他们最后也不要订单了。”喜莱品牌负责人李东亚向北京商报记者回忆道，这直接导致价值近100万元的货物都滞留在公司仓库里。

彼时，和李东亚一样焦急的商家不是少数。博海万物品牌负责人冯建亮也经历了美国客户订单停滞的情况，他表示，公司主要经营手套产品，美国市场的订单占公司产能的40%左右，以线下商超渠道为主。

不过，虽然李东亚、冯建亮这类商家的美国业务受影响较大，但他们对国内电商渠道也并不陌生。很早之前，他们就已经形成了“两条腿”走路模式，业务既向海外扩展，也在国内多个电商平台开设店铺。例如李东亚的公司去年入驻京喜平台前，也在淘宝、拼多多、快手等销售雨伞。“我们的内外销占比大约是3:7。”

到了今年，关税危机袭来，多市场布局的企业有了更强的应对能力。李东亚随即联系京喜，搭上了平台扶持外贸商家的活动政策。当然，将重心向国内倾斜，意味着要和大量竞争对手争抢市场，外贸商家也亟须调整产品策略。“因为美国消费者更喜爱花哨的雨伞图案，为了迎合国内消费者，我们需要调整雨伞的外观设计和尺寸大小。”李东亚说道。

灵活的生产线和较强产品力的商家在市场转换腾挪上更有底气。另一位主做垃圾袋的商家张潇潇（化名）计划继续向海外扩张，积极布局美国以外包括俄罗斯、巴西等国家，以及东南亚、欧洲等地区。“我们主要以产品创新驱动，关税上涨产品涨价也不会影响公司销量。”就算是垃圾袋，张潇潇也会设法做一些新款，例如印花垃圾袋、驱蚊垃圾袋等等，来吸引海外消费者的目光。

平台：确保生产线不停

今年4月，淘天、1688、拼多多、京东等平台纷纷提供一系列扶持，以帮助外贸商家快速从外转内，实现内销。除了综合类电商，部分直播机构如交个朋友、辛选等也开启外贸转内销专项扶持。“目前已收

集到超过100条外贸企业的需求信息，服装鞋帽、消费电子、美容保健、玩具箱包等数百种品类的选品工作已全面展开。”交个朋友相关负责人表示。

据北京商报记者统计，电商平台拿出的扶持政策主要围绕外贸商家在开店、运营、选品、流量等维度进行帮扶。以淘天为例，针对优质出口转内销商家，平台会提供流量和佣金激励，单名商家最高可以获得250万元经营激励。而京东的京喜自营则在近日正式启动“厂货百补”计划，依托京东出口转内销2000亿计划，扶持10万个外贸工厂转内销。

“一个工厂的生产线一旦停下来，造成的损失要比一直运作高得多。”京喜营销负责人罗佳坦言，如果预期工厂未来的订单会有减少的趋势，可能就会面临原料的滞压、现金流紧张等一系列问题。部分商家过去专注于做外贸批发，转到国内C端去适应电商模式，门槛是较高的，“人工成本和试错成本都比较高”。

当然，外贸商家们也会根据不同电商企业的模式来适配自己的业务现状。童年无限相关负责人向北京商报记者表示，虽然关税由美国客户承担，且客户希望公司继续发货，但公司顾虑货物在途后遭遇订单反悔的情况，因此美国部分订单暂停了发货。

之后，童年无限选择进入交个朋友直播间，通过场景化展示消费新场景构建品牌认知。另一方面，针对直播机构的建议，童年无限将出口美国的产品礼盒配置、外包装、价格等根据国内市场特性进行优化调整。资料显示，童年无限成立于2018年，是一家专注儿童户外露营装备、益智玩具研发制造的出口型企业。

另一家以外贸为主的箱包企业OMASKA选择入驻爱库存，其看重的是平台私域流量的触达能力。“一方面能够让商品更快更广泛地触达用户，另一方面可以聚焦爆品资源，快速筛选出源头工厂的产品优势，缩短运营路线。”其负责人对此解释称。

外贸商家与电商达成双向选择，于电商而言，则是能引入一批具有较强供应链能力的厂商资源，可以进一步丰富平台的商品供给。

未来：观望政策走向

尽管不少外贸厂商正积极进入国内电商渠道，但部分品类在转内销时依然面临较大挑战。以户外类目来说，由于美国消费者的居住环境、社交生活方式等和国内用户具有差异性，一些商品如户外家具、花园雕塑、景观照明设备，或是户外烧烤、露营烹饪等场景类的商品颇受欢迎，但这类商品在国内市场的接受度和渗透还需要时间。

一位经营美国品牌自行车的外贸商家向北京商报记者表示，受关税影响，自己已经积攒了约1000万元的库存，计划走国内渠道清货。“因为产品制作成本比较高，自行车单价较贵，发现转内销后买的人也很少，国内市场很难消化。”该商家坦言，按照以往，一批海外的订单就是几千台自行车。为了拉动销售，他计划拿十几台车亏本甩卖，“就当做推广费用了”。

而冯建亮的计划是，考虑到大量工人的就业问题，公司会把更多重心放在国内，近期以内销为主，“然后看市场接下来的变化。如果关税回调，公司的产能也能完全跟上”。

当一些外贸商家想尽办法解决库存等燃眉之急时，还有更多的中小商家正在下滑的销售量和飞涨的价格波动中踟蹰不前。据了解，由于近期全球贸易规则和关税的变化导致运营成本上升，TEMU和SHEIN已从4月25日开始涨价，同时，两大平台也在削减美国市场的广告支出。

亚马逊同样在涨价。据价格分析软件工具SmartScout数据，自4月9日以来，亚马逊近1000种商品的价格出现明显上涨，平均涨幅接近30%。

眼下，离取消800美元以下小包裹免税政策的时间越来越近。根据美国最新关税政策，5月2日起，中国出口到美国货值不超过800美元的包裹，需要缴纳相当于货值120%或每件100美元的关税。6月1日起，将进一步上调至每件200美元。

据一位TEMU商家透露，TEMU在美国市场的半托管会开放从中国发货的模式，消费者下单后，商品能直接运输至美国用户手中，“但无论哪种模式，商家要么承担很高的关税成本，要么得应付海外仓的囤货风险和仓储费问题”。对于美国市场半托管模式变动的真实性，拼多多相关负责人未向北京商报记者回应。

编辑 | 汪乃馨 实习编辑 王若愚

图 片 | 平台截图、视觉中国

飞艇十大技巧公式

168澳洲幸运5开奖网

导师带计划赚钱一对一回本

马可波罗计划官网

澳洲幸运10平刷7码赚钱技巧

澳洲幸运5开奖号码查询

飞艇一天赢3万公式

极速3d彩票app下载

澳洲幸运10技巧出号规律

澳洲幸运10赛车公式怎么分析

澳门幸运10开奖官网直播

澳洲幸运五开奖号码查询168

澳洲幸运10九码不死技巧

澳洲pk时全天免费计划app

幸运澳洲10怎么玩才能赢

澳洲10开奖记录诠

澳洲幸运5开奖官网开奖168

168飞艇官网开

澳洲幸运8番摊包赢