



如何让商家“**安心**”出海？

Shopee&Lazada

域外跨境融资计划书
域外电子商务（深圳）有限公司

为商家提供**全套一条龙**跨境电商服务

境内商家驻足shopee/lazada最大困境是什么？

- 01 做境外电商和境内电商不同，最担心的就是**安全性**问题
- 02 由于外网管制和语言因素，境内商家大都对境外几乎**完全不熟**
- 03 每一环节都对接一个服务商，服务商过多，任何环节出问题，可能**前功尽弃**
- 04 而具备一定安全性的官方渠道只能做跨境店铺，**劣势重重**：
1出货速度太慢，接近10天送达。2店铺流量很少，难出单
3违背电商效率性规律，**终将淘汰**

出海shopee/lazada具体安全性问题都有什么？

商家生
命线

小白被忽悠
被培训机构，代运营机
构欺诈，割韭菜

货品出境后**难把控**
难监管，**易大批丢件**
货物安全

资金安全
店铺提现换汇涉及金
额大，**极易被骗**

刷基础销量好评易被骗，
且**被封店**
测评安全

中途任何一个服务商出问题，商家可能导致**前功尽弃**

未来shopee/lazada服务行业最佳状态？

01

有一个能够**全流程服务**的服务商，商家只需要认识你，不需要认识其他人。大大减少风险。对接的服务商越多，只要有一个服务商出问题，不管是货物，还是资金，或者店铺出问题，等于全部**打水漂**

02

价格实惠，质量保障：通过全流程的**智慧组合**，降低各流程**成本**，提升各流程**质量**，最大化**提升效率**。

我们一条龙服务能给客户带来哪些服务？

免费运营指导：通过与海量卖家交流以及自身经验，免费教学，不割韭菜

店铺出售：在各国有海量店铺资源

境内仓库：在境内为客户固储货物

境外仓库：海外仓库
储存发货，
为卖家货物
在各个
站点安全
护航

资金提款：店铺收入
提现兑换，
保护客户
资金安全

测评：技术手段与
海量境外
真人买手，
为客户提
供基础销
量和好评

店铺引流：各站点
网红主
播引流，
技术手段
引流

5

为什么选择shopee和Lazada跨境行业?

1

跟随国家政策脚步:

随着一带一路伟大战略实施,以及RCEP的逐步开展,由于地缘结构,作为shopee和Lazada的主流市场东南亚市场必然是在政策中首先全面覆盖的。

2

目标国家网络普及率处于快速增长阶段:

2020年统计,越南智能手机渗透率指数为63.1%,印尼为58.6%和菲律宾为37.7%。而前几年尚不及现在的一半,这些国家也被认为是东南亚具有潜力和高增长的数字经济市场之一。

3

巨大蓝海市场:

相比国内淘宝、拼多多、国外亚马逊的成熟规范,以及竞争内卷严重。shopee/lazada东南亚跨境平台发展比较稚嫩。发展所处的阶段堪称于十年前的淘宝,拥有巨大蓝海市场以及潜在机会。

4

平台逐步渗透至经济发展更好的国家,效果俱佳:

Shopee已经开放了巴西,墨西哥,法国等站点,由于其养成的卖家习性,物美价廉,快速取得了不错的成效,正在快速抢占发达国家市场份额。

5

服务商竞争小:

正如平台稚嫩,也尚未出现大型成熟的服务商,市场空间很大。

市场规模，以及谁是我们的用户？

深陷内卷泥潭中的境内
商家：淘宝，拼多多等

想从事电商行业
的新手卖家，被
境内电商内卷程
度望而却步。

资金实力支撑不起需要高
垫资的亚马逊，速卖通等平
台的小卖家，
shopee/lazada资金压力低，
竞争程度小

被shopee/lazada
的新兴市场吸引
而来的大卖家。

大量各国当地土
著卖家。

我们都做了什么？

01

组建了一个兼具技术与海外开拓能力的**团队**

02

我们自研了一套全新网站平台**“域外跨境”**，可为客户提供全流程配套服务

03

我们团队渗入各个国家当地资源，开设了**境内境外仓库**，店铺提款，以及可提供各站点真人测评等。

04

丰富的海外国家资源开拓经验，娴熟各大境外社交平台玩法，可以**最短时间**获取各国所有需要的资源。

05

正在各国设立公司申请中，获取一个**正规有效合法**身份在当地行事

06

使用**媒体**途径以及**技术**营销手段，打造一套境内商家以及潜在客户的营销方式

我们跟竞争对手的对比?

我们	自研网站，客户发布任务订单飞快，数据清晰明了	兼顾技术和海外资源	实体众多，信赖感足（自研网站，境内仓库，境外仓库，境外公司）	产业完备	服务范围全站点以及新站点	推广营销渠道多样，兼顾技术和媒体	对于测评订单，我们使用自动化做单技术
竞争对手	填写繁琐的表格，微信发单，数据常错漏	技术和海外资源仅一项	缺少实体，客户信赖感缺失	业务单一	站点较少，服务站点少有更新	微信群，QQ群	手工下单，效率低下

行业壁垒？容易被人模仿吗？

外网管制+语言障碍。
铸就巨大信息差

做全套服务难度很大。需要
极强的境外资源开发能力。

技术需求大。需要有网站以及境内技
术和境外技术手段门槛

境外未知数多。新入行试错成本大

易被骗。需要良好的规避
境外风险的能力



我们要到哪里去？

1 成为最大的
shopee/Lazada服
务商



2 培育出最强境外资源
开发团队，扩大到其
他跨境电商平台



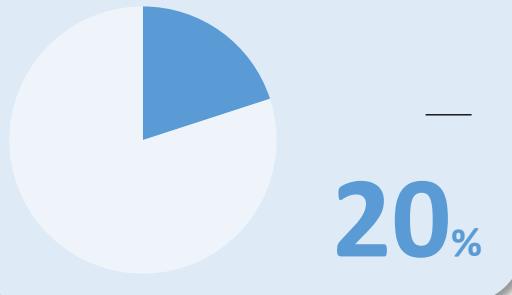
3 成为最强跨境电商
服务商



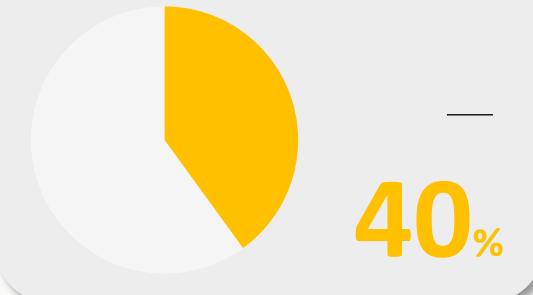
我们需要多少钱？花去哪里？

融资总额：200万元 占股20%

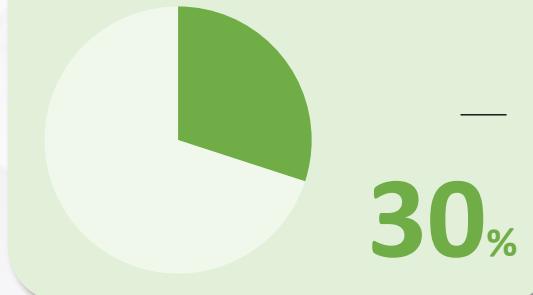
技术研发
培育研发团队



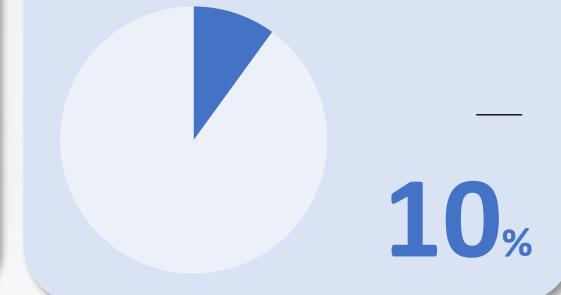
境外资源开发
海外团队完善



吸引人才
扩大业务运营团队



宣传推广



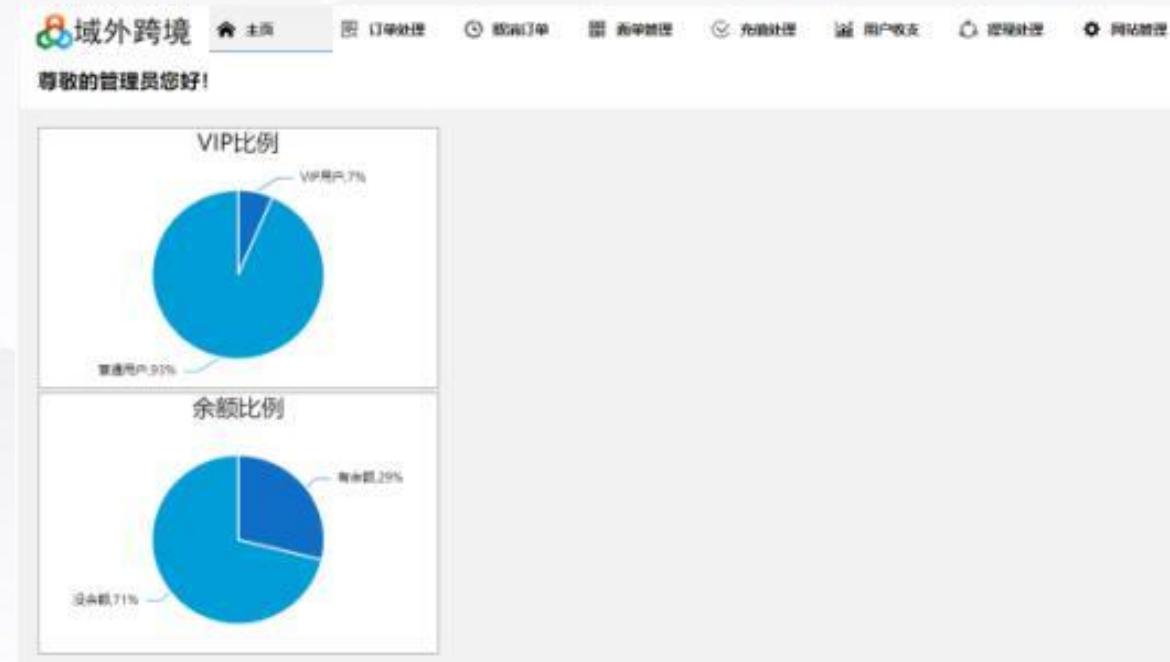
12

部分展示

海外仓



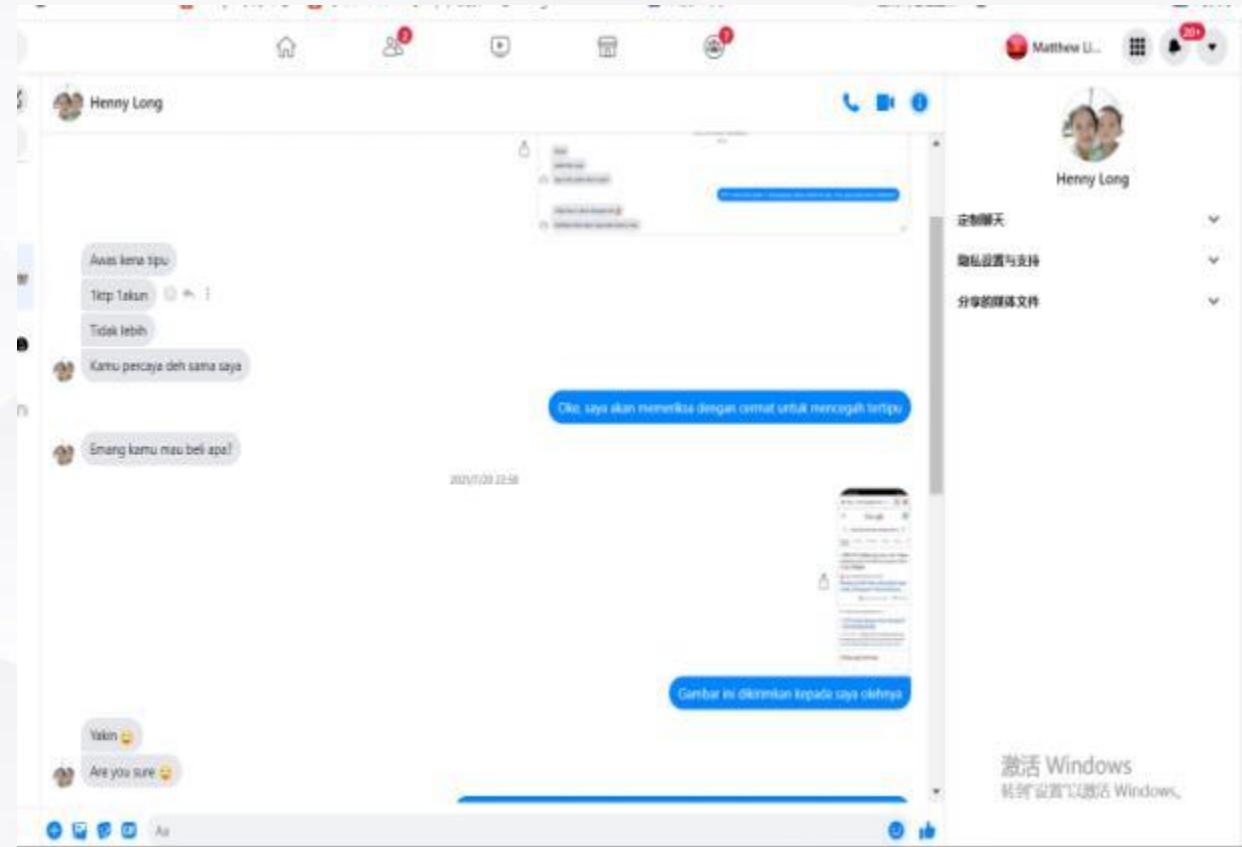
自研网站



巴西老外



印尼老外





域外跨境: yuwai123.com

联系人梁生: 13719716774

精于此道

以此为乐

感谢您的关注与支持