



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

1

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**

2

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**

3

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**。

4

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：
在各国拥有
海量店铺
资源

境内仓库：
在境内为客户
囤储货物

境外仓库：
海外仓囤
储发货，
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？



7

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



10

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

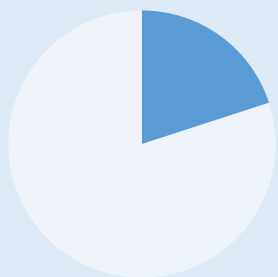


11

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



20%

境外资源开发
海外团队完善



40%

吸引人才
扩大业务运营团队



30%

宣传推广



10%

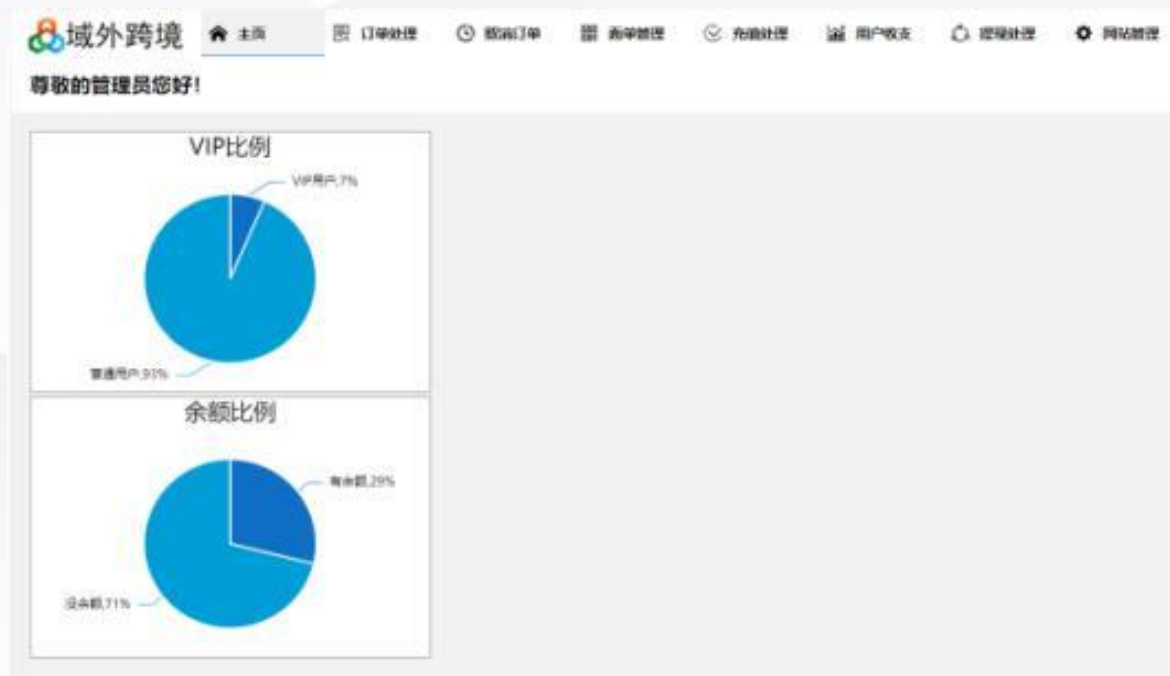
12

部分展示

海外仓



自研网站



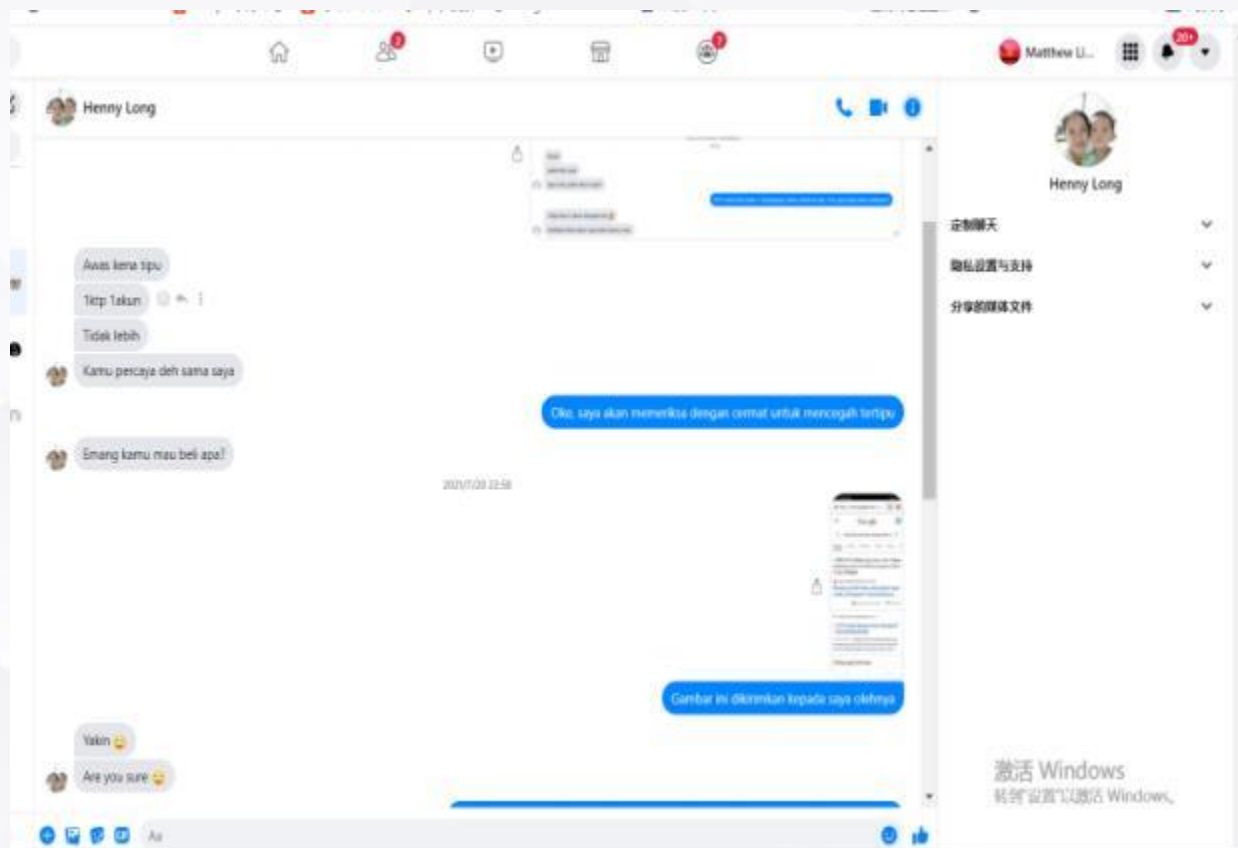
13

部分展示

巴西老外



印尼老外



我们还在路上



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