

■ 聚焦 2025 浙江国际电子商务博览会

构建服务全链路 做优跨境电商“生态圈”

全媒体记者 何彦婕

“我们是一家刚起步的跨境平台，哪种运营模式更适合我们这样的初创企业？”昨日上午，TEMU跨境电商平台展位前人潮涌动，来自深圳的跨境电商创业者林女士向工作人员询问道。上午十点，该展位已有超过百位参展商驻足咨询。

对于跨境电商来说，平台选择只是企业出海的第一步。除了引入跨境电商新平台，助力中小企业拓展多元化国际市场，以全球布局应对贸易风险外，展会还聚焦服务，集结了近200家跨境电商服务商，涵盖跨境物流、海外仓、代运营、金融支付、知识产权、税务、检测等全产业链服务，不断做强做优跨境电商“生态圈”，构建全链路服务的出海“快车道”。

走进义乌国际博览中心C馆，“全球海外仓与物流解决方案”核心专区格外显眼。据了解，本次展会特设该专区，汇聚了全球领先的船公司、物流货代及海外仓服务商，集中展示多元化、高合规性的海外仓网络布局。

此次参展的海星海外仓深耕东南亚市场，在马来西亚、越南、泰国等核心区域建立了完善的仓储网络。作为专业的跨境供应链服务商，公司提供涵盖一件代发、头程物流、退换货标、仓储管理等全链条服务。

“跨境物流时效一直是跨境电商卖家的痛点。”海星海外仓市场负责人林祺祺告诉记者，传统跨境直邮需要7至15天，这间接影响了消费者的购买决策。而通过海外仓，卖家可以提前备货，实现本土化发货，将配送时效缩短至2至3天，大幅提升了消费者的购物体验。

但仅仅缩短物流时间还不够，智能化管理才是提升整体效率的关键。海星海外仓自主研发了智能仓储管理系统（WMS）、订单管理系统

（OMS）和数据监控系统（DMS），构建了从“头程建单、入库上架、订单处理到末端配送”的全流程数字化管理体系。中国卖家只需将货物入仓，后续的仓储管理、订单履约、物流配送等环节均可交由海星海外仓一站式解决，真正实现了“卖家省心，买家放心”的服务理念。目前，该海外仓已实现24小时履约时效为99.99%，48小时发货完成率99.5%。

为顺应国际贸易线上化、小单化和物流专业化、数字化趋势，国际货运巨头以星航运以及来自西班牙、泰国等国家的150家跨境物流企业将展示最新物流解决方案，包括海外仓以及“一带一路”共建国家物流网络建设等，助力中小企业打通全球服务链路、优化全球供应链配置，以更低成本、更高效实现“货通全球”。

特定市场的物流解决方案同样备受关注。跨境物流是跨境电商运营的关键环节。针对这一需求，KY韩国专线物流为国内Coupang卖家提供了专业高效的跨境物流解决方案。

“清关效率是跨境物流中的一大难关。”KY韩国专线物流负责人傅铃硕介绍道，“我们通过预申报系统和本地化合作破解了这个难题。”传统海运货物在韩国清关通常需要3天时间，而通过专线服务，清关时间可缩短至1天，物流时效提升显著。

值得一提的是，KY韩国专线物流创新性地推出了“成本利润测算”服务。该服务全面覆盖头程尾程物流费用、平台佣金、操作费、仓储费等各项成本，帮助卖家精准定价。很多卖家在Coupang上架产品时，常常为如何定价而困扰。傅铃硕举例说明：“比如现在手头有一款产品要在Coupang销

售，通过我们的智能测算系统，卖家可以快速获得最优定价方案，确保合理利润空间。”

此外，支付环节是跨境交易的最后一公里。阿里巴巴国际站支付（Alibaba.com Pay）作为全球领先的一站式外贸收款解决方案，为跨境电商卖家提供全方位的跨境资金服务。该平台支持人民币、美元、欧元、英镑等9种主流货币的实时汇兑，让卖家享受汇率透明、结算快捷的收款体验。同时，卖家还可通过该平台向全球100多个国家进行外币付款，轻松完成物流、仓储、税费等各类跨境费用的支付。更值得关注的是，阿里巴巴国际站支付创新推出的本地本市收款服务，已覆盖33个国家和地区的本地货币结算，帮助卖家有效规避汇率风险，缩短资金周转周期，真正实现“全球收付，一站通达”的便利体验。



2025 浙江国际电子商务博览会上新疆馆、辽宁馆展示特色产品

全媒体记者 吕斌 摄

第三届跨境电商出海生态大会举行

全媒体记者 左翠玉

本报讯 昨日下午，第三届跨境电商出海生态大会举行。本次大会以“跨境新机遇，出海启新程”为主题，旨在为跨境电商企业、服务商及相关行业从业者提供一个交流合作的平台，分享行业新趋势、新技术和发展经验，共同推动跨境电商的可持续发展。

大会现场，座无虚席；主题演讲，精彩纷呈。各大平台的跨境电商负责人和受邀嘉宾纷纷登台，围绕数字化背景下跨境供应链变革、跨境支付与跨境物流难题、跨境电商政策环境及人工智能大数据应用等热点话题展开深入交流，探讨跨境电商的最新趋势和机遇。

如何借助亚马逊的流量优势与品牌工具，实现高效出海？如何利用数字化工具，让

外贸从“经验导向”迈向“精准营销”？亚马逊和阿里国际站结合各自平台的特点优势，为跨境企业与卖家提供全面的出海指导和运营指南。

物流成本占跨境电商运营的30%，如何优化？愿景征途现场分享了“韧性供应链”构建之道；派格物流剖析了海外仓行业的陷阱，总结了实战避坑指南；骏佳国际提出了规避风险、降低物流成本的最优解；沃尔玛“掏”出了入驻北美市场的物流“金钥匙”。

此外，eMAG、Kikuu、Noon等全球区域跨境电商“龙头”平台，聚焦“抢占东欧新兴电商市场新机遇”“逐浪非洲电商市场新蓝海”“掘金中东电商市场”等内容，解析了平台选品和品牌打造的案例，分享了如何用“小商品”撬动电商大市场的宝贵经验和独到见解，助力与会企业和卖家开创跨境电商新篇章。

两岸青年交流直播电商创业

全媒体记者 华青

本报讯 昨日下午，2025两岸青年直播电商创业交流大会在义乌工商职业技术学院举行。此次大会以“潮起两岸，e链全球”为主题，两岸电商达人、专家学者、行业协会代表等180余名与会者相聚义乌，共话深化浙台合作交流，共探两岸直播电商产业新机遇。

现场进行了4个两岸电

商合作项目的签约，举行了“两岸青年直播电商创业学院”揭牌仪式，并发布两岸电商直播人才联合培养计划。有关专家作了两岸直播电商主旨演讲。与会嘉宾围绕两岸直播电商行业现状与发展趋势、商业模式与运营策略等多个领域开展深入探讨。

据悉，后续还将在义乌举行直播电商研习营、两岸青年TikTok智创生态沙龙等系列专场活动。

阿里国际站分享全链路掘金攻略

全媒体记者 陈秋池

本报讯 昨日，阿里国际站全链路掘金攻略分享会在我市举办。此次活动特别邀请了阿里国际站商家代表、澎乐电商创始人庞杰进行交流分享。

在平台流量资源扶持方面，阿里国际站是如何通过精准机制扶持入驻商户的？商户只需在阿里国际站上展现组织力、服务力、营销力和产品力，就能吸引高质量买家吗？Alibaba.com Pay如何解决外贸支付难题，其多功能设置是否使跨境支付更加便捷、高效且安全？

活动现场，庞杰结合自身经历，深入剖析了跨境贸易的痛点和用户需求，并详细解读了阿里国际站全链路服务如何为用户提供精准高

效的解决方案，从而减轻企业开展跨境贸易的负担。通过数据对比，庞杰指出，阿里国际站全链路服务不仅功能全面、操作简便，还拥有强大的风控体系，有效降低跨境交易风险。他还通过实际案例，展示了如何高效利用平台资源，优化与外国的合作模式。参会者认真记录要点，互动环节气氛热烈。

据阿里国际站高级客户经理刘文杰介绍，借助2025浙江国际电子商务博览会搭建的大平台，此次分享会吸引了众多跨境电商从业者。不少新手卖家对阿里国际站的功能优势有了更深入的了解，现场超过20位新手卖家表达了入驻并尝试平台新功能的意向，以期在跨境电商市场中占据有利位置。同时，资深卖家也从中获得启发，计划优化现有运营策略。

2025 数字贸易生态创新发展大会昨召开

全媒体记者 傅柏琳

本报讯 昨日，2025数字贸易生态创新发展大会在我市召开。

本次大会由中国电子商会、义乌市人民政府联合主办，以“智驱未来链通全球”为主题，聚焦AI赋能数字贸易生态新范式，来自政府部门、国际组织、顶尖智库以及全球数字贸易领军企业的数百名代表齐聚一堂，共同探索数字贸易新规则、新业态与治理

新模式。

面对全球数字贸易发展新格局，构建健康、可持续的数字生态不仅依靠技术突破，更需开放、公平、可预期的全球规则体系作为基石，为数字贸易的长远发展注入确定性。作为本次大会的重要环节之一，《新质生产力与跨境电商》主旨报告深入阐释了新质生产力加速与跨境电商深度融合发展的新形势，网络、数据、资产等方面安全的重要性以及构建网络空间命运共

同体的紧迫性。

演讲主题环节中，嘉宾们先后带来《逆风前行——跨境电商的新机遇与新挑战》等一系列精彩演讲。为深度解析新消费趋势、赋能企业战略布局，中国电子商会消费电子服务专业委员会与国内调研咨询数字化领军企业北京零点有数数据科技股份有限公司，基于海量消费行为数据与产业协同实践共同推出《2025新消费发展研究报告》。围绕《全球数字贸易新生态：机遇、挑战与创新路径》为

主题，嘉宾们以圆桌对话形式，开展深度交流。

当天，大会现场还设置了中国电子商会数字采购专业委员会《数字采购通用技术规范》启动仪式，并为消费电子行业客户服务满意单位、服务优选企业颁发证书。据了解，《数字采购通用技术规范》包含智能匹配算法、AI寻源、数据安全、合规管理、流程协同框架等可落地的“工具箱”，通过搭建智能服务平台，让企业拥有清晰高效的采购方式。

TEMU平台助力企业“轻装出海”

全媒体记者 何彦婕

本报讯 昨日上午，“义出海，就精彩——TEMU平台家居及运动户外类目介绍”活动在义乌国际博览中心A1馆举办。本次活动聚焦跨境电商行业发展趋势，深入剖析了家居、运动户外两大热门类目的市场现状及增长潜力，并针对卖家需求，精选推荐了潜力爆款产品。

随着全球电商市场渗透率持

续攀升，跨境电商行业展现出广阔的发展空间。介绍人首先解析了TEMU平台的运营模式，阐述了其针对卖家的双轨制解决方案：一是跨境模式，二是本地仓库模式。值得一提的是，该平台于今年4月新增国内仓直发模式，该模式通过简化物流链路、降低备货门槛，为初创卖家提供了更灵活的出海路径。

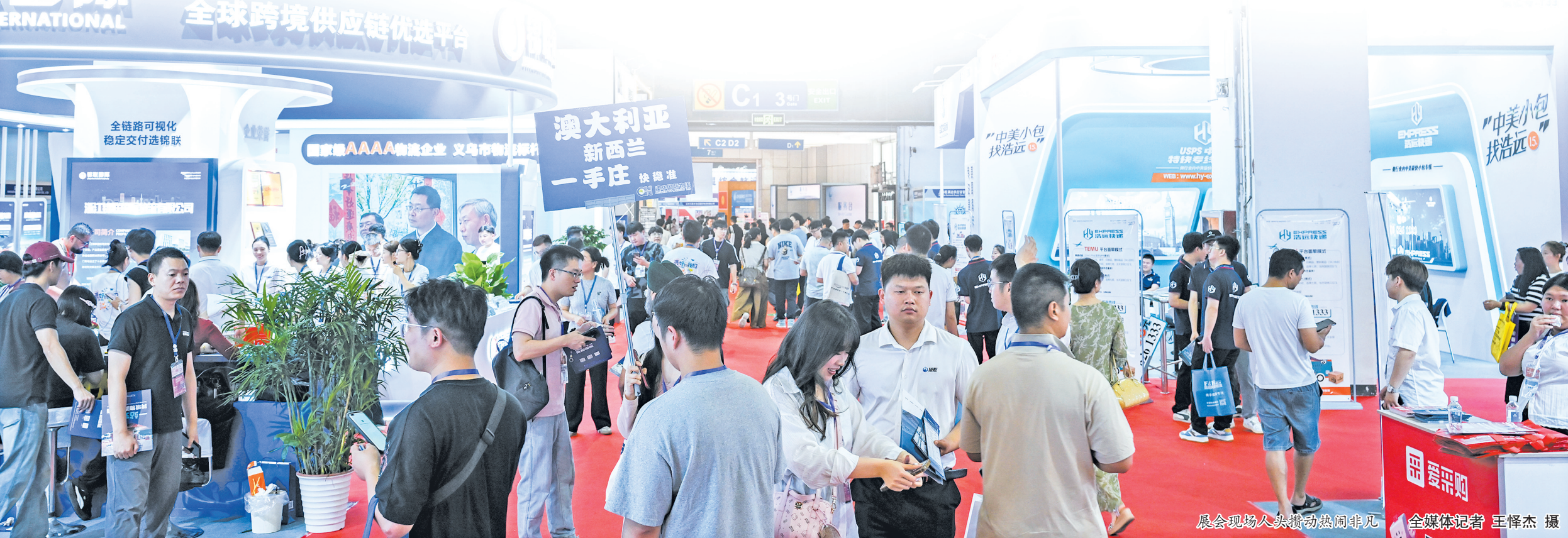
在品类分析环节，介绍人详细解

读了家居和运动户外两大类目的消费趋势、热销产品特征及选品策略，并现场发布家居装饰爆款推荐清单及运动户外类目热销榜单，为现场的卖家提供精准的运营指导。

在听完平台介绍和运营模式讲解后，现场的卖家们反响热烈，不少商家当即表达了合作意向。多位卖家表示，TEMU创新的国内仓直发模式极大降低了跨境贸易的入门门槛，特别是对中小卖家而言，这种轻量化的出海方案既

规避了海外备货的资金压力，又能快速测试市场反应。

据了解，TEMU是全品类跨境电商平台，商品类目涵盖家居园艺、宠物用品、服装鞋包、电子产品、美妆护肤、运动户外等主要消费品类。自2022年9月1日上线以来，持续拓展全球业务版图。目前，TEMU平台业务已覆盖北美、欧洲、中东、南美、大洋洲及非洲等国际市场，陆续开通80多个国家站点。



展会现场人头攒动热闹非凡

全媒体记者 王怿杰 摄