

## 四、跨境电子商务主要平台

跨境电子商务平台的主要作用是信息展示、在线匹配和撮合。典型的跨境电子商务平台有速卖通、亚马逊（Amazon）、易贝（eBay）、Wish、敦煌网（DHgate）等。

### 1. 速卖通

全球速卖通（AliExpress）是阿里巴巴旗下面向全球市场打造的在线交易平台，主要以 B2C 和 C2C 为主要跨境贸易模式。2010 年 4 月速卖通正式上线，对外开放免费注册，已经成为全球最大的外贸在线交易平台。截至 2014 年 1 月，速卖通已经覆盖 220 多个国家和地区的海外买家，每天海外买家的流量已经超过 5000 万，最高峰值达到 1 亿。速卖通的迅速发展，

是国内卖家初试跨境电子商务的不错选择。

速卖通在巴西、俄罗斯、西班牙、乌克兰和智利等国家是当地非常重要的购物网站，在平台上成交排名靠前的国家有俄罗斯、美国和巴西等。

卖家在速卖通上注册、发布产品都是免费的，有订单成交后速卖通平台会收取销售额的 5% 作为佣金，卖家通过国际支付宝提现的时候需要支付一笔手续费。

#### 视野拓展

##### 速卖通 C2C 时代结束，全面转型为 B2C 模式

据中国电子商务研究中心讯 2016 年 2 月 25 日消息，阿里旗下外贸平台速卖通正走在从 C2C 模式全面转型为 B2C 模式的路途中。而在这过程中，不少因为“越”不过速卖通的入驻门槛的小卖家最终只能选择退出速卖通的电子商务生意。

速卖通 2016 年第二批招商已在 2 月 22 日结束，而速卖通会在 2 月 23 日正式把未准入卖家的商品下架，不及格的卖家或将丧失自己速卖通店铺的经营权。而根据亿邦动力网收集到的数据，2 月 24 日速卖通平台内的商品数量降幅已经超过 30%。

据亿邦动力网了解，在 2015 年 12 月 7 日，速卖通宣布正式启动全平台招商准入制度，对平台所有行业整体提升商家入驻门槛，在全平台范围内按不同的经营大类收取技术年费，并限定每个店铺只准选取一个经营范围进行经营，借此全面从 C2C 模式转型成为跟天猫类似的 B2C 模式。

推荐读者阅读中国电子商务研究中心《速卖通 C2C 时代结束，全面转型为 B2C 模式》了解更多信息：<http://www.100ec.cn/detail-6314492.html>



### 2. 易贝

易贝（eBay）成立于 1995 年，当时创始人皮埃尔·奥米迪亚（Pierre Omidyar）创建易贝的目的是帮助女友在全美寻找 Pez 糖果盒爱好者进行交流，没想到易贝很快就受到很多人欢迎。成立之初，易贝就定位于全球网民买卖物品的线上拍卖及购物网站。

在易贝平台上，美国、英国、澳大利亚是中国卖家的三大主要市场，出口总交易额最高的 15 大目的地还包括德国、加拿大、俄罗斯、法国、巴西、以色列、西班牙、挪威、阿根廷、意大利、希腊和瑞典。

在易贝平台上，卖家发布的产品主要有两种销售方式：拍卖和一口价。不同的销售方式易贝向卖家收取的费用不同，通常情况是按照“刊登费”加上“成交费”计算，即：产品发布费用和成交佣金。

### 3. Wish

Wish 于 2011 年成立于美国旧金山，是一款基于移动端 App 的商业平台。起初，Wish 只是向用户推送信息，并不涉及商品交易；2013 年开始升级成为购物平台。Wish 的系统通过买家行为等数据的计算，判断买家的喜好、感兴趣的产品信息，并且选择相应的产品推送给买家。与多数电子商务平台不同，在 Wish 上的买家不太会通过关键词搜索来浏览商品，更倾向于无目的地浏览。这种浏览方式是美国人比较接受的，所以 Wish 平台超过六成的用户位于美国和加拿大，以及一些欧洲国家。目前 Wish 平台向卖家免费开放注册，对每笔成交的销售额收取 15% 的佣金。

### 4. 敦煌网

敦煌网（DHgate）是全球领先的在线外贸交易平台，是国内首个为中小企业提供 B2B 网上交易的网站。敦煌网于 2004 年创立，致力于帮助中国中小企业通过跨境电子商务平台走向全球市场，开辟一条全新的国际贸易通道，让在线交易不断变得更加简单，更加安全、更加

高效。

敦煌网采取佣金制，免注册费，只在买卖双方交易成功后收取费用。作为中小额 B2B 跨境电子商务的创新者，敦煌网采用 EDM（电子邮件营销）的营销模式低成本高效率地拓展海外市场，自建的 DHgate 平台，为海外用户提供了高质量的商品信息。用户可以自由订阅英文 EDM 商品信息，第一时间了解市场最新供应情况。2011 年在深圳设立华南总部的敦煌网将在深圳部署物流相关工作。2013 年，敦煌网新推出的外贸开放平台实质上是一个外贸服务开放平台，通过开放的服务拉拢中大型的制造企业，最终引导它们在线上交易。

敦煌网与其他 B2B 公司赢利模式不同，它以在线贸易为核心，以交易佣金为主营收入的运营模式在不断完善。如果是卖家，敦煌网注册、验证、开店铺、发布产品、交易都是全免费。如果是买家，注册不收费，购买时需要支付给敦煌网一部分佣金。图 5.11 所示为敦煌网与其他 B2B 公司赢利模式的对比。

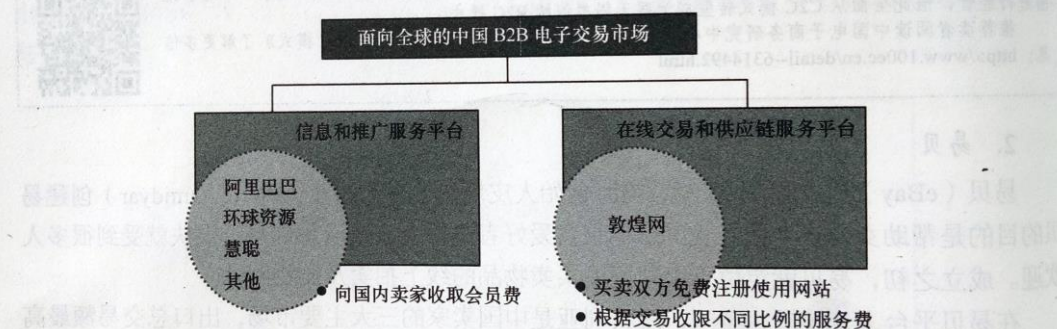


图 5.11 敦煌网和其他 B2B 公司模式比较