

电商纷纷抢滩“海淘”市场,消费者海外购物渠道日益多元化——

学会“私人订制”

轻松玩转“海淘”



日前,“天猫国际”正式上线,再加上京东商城的“海外购”、苏宁易购的“全球购”以及众多个人“代购”网店和国外购物网站,消费者海外购物的渠道越来越多。那么,几种“海淘”方式各有哪些优点和缺点?如何选择适合自己的“海淘”渠道?业内人士和“海淘”达人为您支招。

渠道一:个人“代购”网店

●优点:价格相对便宜

“我在网上‘海淘’各类商品已有3年了,儿童安全座椅、玩具、食品,只要能想到的,几乎都从国外买。”热衷于“海淘”的赵量衡说,目前,网上开展海外商品代购业务的个人网店数量很多,由于这些网店经营成本低,商品价格也相对便宜。以某品牌奶粉为例,国内官方网店售价为每罐200元,而一些“代购”网店售价为180元左右。

●缺点:商家实力有限,售后难保障

由于大部分“代购”网店自身并不具备提供售后服务的能力,像儿童安全座椅、玩具等商品如果后期出现损坏,“代购”商家很难提供维修服务。因此,消费者购物前最好问清楚有关产品售后服务的解决方案,再酌情购买。

●支招:消费者评分可作为重要参考

赵量衡说,选择“海淘”的消费者,最关心的问题就是所购商品是否为正品。赵量衡建议,消费者在选择“代购”网店时,应先了解相关商家的信誉情况,查看网店的发货速度、货品描述、服务态度等方面的评分。如果这3项内容评分低于同行业网店的平均分,则不值得选择。

与此同时,客户的评价也非常重要,通过消费者的真实评价,基本可以判断这家网店商品的品质如何。

另外,凡是海外邮寄回国的商品,通常可以从相关网站上查询到物流信息。因此,消费者购买商品后,可让

商家提供货品在海外的邮寄单号,并通过相应网站查询货品运送流程,以此确认货品是否真的从国外寄出。

渠道二:电商“海淘”网站

●优点:货品质量可靠,售后服务较好

“目前国内大型电商开设的海外购物网站,采用的是全中文界面,商家经营比较规范,产品品质和售后服务相对更有保障。”洛阳唯天软件有限公司负责人李青山说,以“天猫国际”为例,该网站的界面和天猫商城类似,消费者购物时几乎没有什么障碍。同时,对于入驻的商家,商城不仅要求商家有海外实体公司,拥有海外零售贸易的资质,还要有品牌方的授权及进货凭证,经营比较规范。同时,消费者在国内大型电商开设的海外购物网站上购物,如果商品出现质量问题,可以要求退货或换货,部分商品还提供售后维修服务。

●缺点:部分商品价格较高

在各大电商开设的海外购物网站,由于商家入驻及后期运营的成本较高,因此,部分商品的价格会比个人“代购”网店贵。在通常情况下,日用品、食品等低税率的商品,在国内电商开设的“海淘”网站上购买较为划算。

●支招:看清商家评价和售后细则

李青山说,在这类网站上购物时,消费者看清商家的评价好坏同样重要。而且,不同商家对不同类型商品的售后服务会有差别,如天猫国际就暂不支持7天无理由退货或换货。消费者在



(资料图片)

购物前最好看清楚相关售后服务细则。

渠道三:国外购物网站

●优点:产品种类丰富,价格更实惠
随着“海淘”购物方式日渐流行,不少消费者开始把目光投到国外的购物网站上,如美国 Amazon(亚马逊)、iherb 等。尤为重要的是,由于少了国内中间商环节,消费者通过这种方式淘到商品的价格更为便宜。

●缺点:购物流程较复杂,不易上手
经常光顾国外一些购物网站的余莉说,由于大部分国外购物网站没有中文界面,多多少少会让一些英语水平不高的消费者望而却步。而且,为配合国内海关清关,这些网站通常对消费者的个人信息审查严格,如需在购物前上传

身份证信息,以便清关时查验。

●支招:办张双币信用卡,合理利用优惠政策

余莉建议,由于 iherb 网站可以选择中文界面,消费者可从这里开始购物,熟悉相关购物流程。Amazon 网站为纯英文界面,如果消费者英语水平不高,可以借助翻译软件慢慢摸索熟悉。同时,购物时最好准备一张双币信用卡,因为有不少网站支持信用卡付款。

另外,由于 Amazon 等国外购物网站不支持直接将货品发至国内,消费者只能自行联系转运公司,才能将货品从外国运回。目前,网上可查询到的转运公司比较多,如风雷、天翼等,各家的收费标准不太一样,消费者可根据实际情况选择。

本报记者 王蕾 实习生 李佳

搭“快车”、设网点
快递让他赚了钱

【创富主角】

田东华,27岁。2011年,他放弃原有的工作,加盟开设了一家快递网点。如今,随着电子商务市场日益红火,他的快递网点生意越来越好。

【创富过程】

■看准商机 果断转行

“2011年之前,我一直从事网络广告营销工作,虽然很辛苦,但也没赚到多少钱。”田东华说,回想那时候,每天都要找企业作推广、拉业务,但真正愿意尝试的企业并不多,有时甚至一连好几天都完不成一单业务。

然而,正是在与客户接触中,田东华敏锐地发现一种商机。“2009年至2010年,洛阳已有部分实体商家开始尝试开拓电子商务市场,中间蕴藏了很大商机。”田东华说。

2011年,田东华投资4万余元,加盟国内一家知名快递公司,在洛龙区开了一家快递网点。

■做优服务 赢得客户

“刚开始时,无论是收件还是送件,都是我一个人完成。”田东华说。久而久之,许多顾客渐渐与田东华熟识起来,需要发送快递时,他们会主动与田东华联系。

“想赢得顾客,做优服务很重要。”田东华说,对于顾客投递的快递包裹,他都会认真检查。如果发现问题,他都会进行二次“处理”。遇到急件时,他也总是尽量优先安排。

如今,他的快递网点每天收寄包裹的数量已增到60余件,派送快件的数量在350件左右。

■抢占市场 增设网点

随着业务量的增加,田东华聘请了4名专职快递员,他每天只负责往公司总部运送快递包裹。

“按照目前的发展趋势,以后的快递网点肯定会越来越密。”田东华说,为进一步抢占市场,他正考虑增设几家快递网点。

【创富点评】

■加盟快递公司,首先要看口碑

洛阳商业联合会副秘书长付王鹏:在当今电子商务市场火爆的形势下,快递公司无疑是其中重要的一个环节。创业者通过加盟的方式开设快递网点,成本不高,经营难度也不大,是一个不错的选择。不过,创业者在入行前,首先应考察清楚加盟快递公司的整体实力。其次,选对位置也很关键,像住宅小区、办公单位集中的地段,生意量往往比较多,未来的发展潜力也更大。

本报记者 王蕾 实习生 李佳



洛阳人看
洛阳手机报



1. 权威、专业、及时、准确,洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造,萃取本地、国内、国际新闻资讯,时尚实用,服务贴心。

2. 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上。

定制方法:

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅, 3元/月。不收GPRS流量费。

联通用户发送短信712到10655885订阅, 3元/月。不收GPRS流量费。