



# 将东南亚电商机遇 带给跨境卖家

2017. 7. 5

- 为何在Lazada销售？
- 如何注册成为Lazada卖家？
- 在Lazada销售
- 卖家成功案例



# 东南亚电商势头迅猛！



Southeast Asia's E-Commerce market to surpass US\$25 billion by 2020 despite market challenges, finds Frost & Sullivan

NEWS PROVIDED BY  
Frost & Sullivan  
Aug 31, 2016, 02:41 ET

SHARE THIS ARTICLE



## Southeast Asia is the next e-commerce wonderland: DHL eCommerce CEO Charles Brewer

Globally, online sales represent approximately 9 per cent of retail sales whilst in Asia it is over 10 per cent, so Asia is a significant market for the company, says Brewer

By Sami Abudheon K

23 Nov, 2016



## SOUTHEAST ASIA, LAZADA OFFER BIG POTENTIAL, SAYS ALIBABA'S TSAI

TOM BRENNAN | MAY 24, 2016



SHARE THIS ARTICLE

Southeast Asian economies are reaching a stage

## Clash of e-commerce titans in South-east Asia



Top 10 talked about stocks

STOCK	10-MO % CHG	5-YR % CHG	PERF. INDEX
1. DBS Group	+187%		
2. OCBC Bank	+187%		
3. Singapore Press Holdings	+12%		
4. Singapore Airlines	+11%		
5. S. Properties	+10%		



# 无可比拟的电商契机

仅3%网上零售渗透率

- 东南亚：全球互联网发展最迅速的地区
- 预计在2025年增长至超过2000亿美元
- 电商发展最快，每年增长高达32%

巨大增长潜力  
( 电商销售/零售总额, % )

中国

14% - 2930亿

美国

14% - 2700亿

东南亚

3% - 60亿

Source: Bain & Co, Temasek Holdings & Google

## 蓬勃的宏观环境

**GDP强劲增长**：到2020年，年增长率约5.5%  
**青年人口**：在2020年，东南亚总人口的60%将低于35岁

## 越来越多网上购物

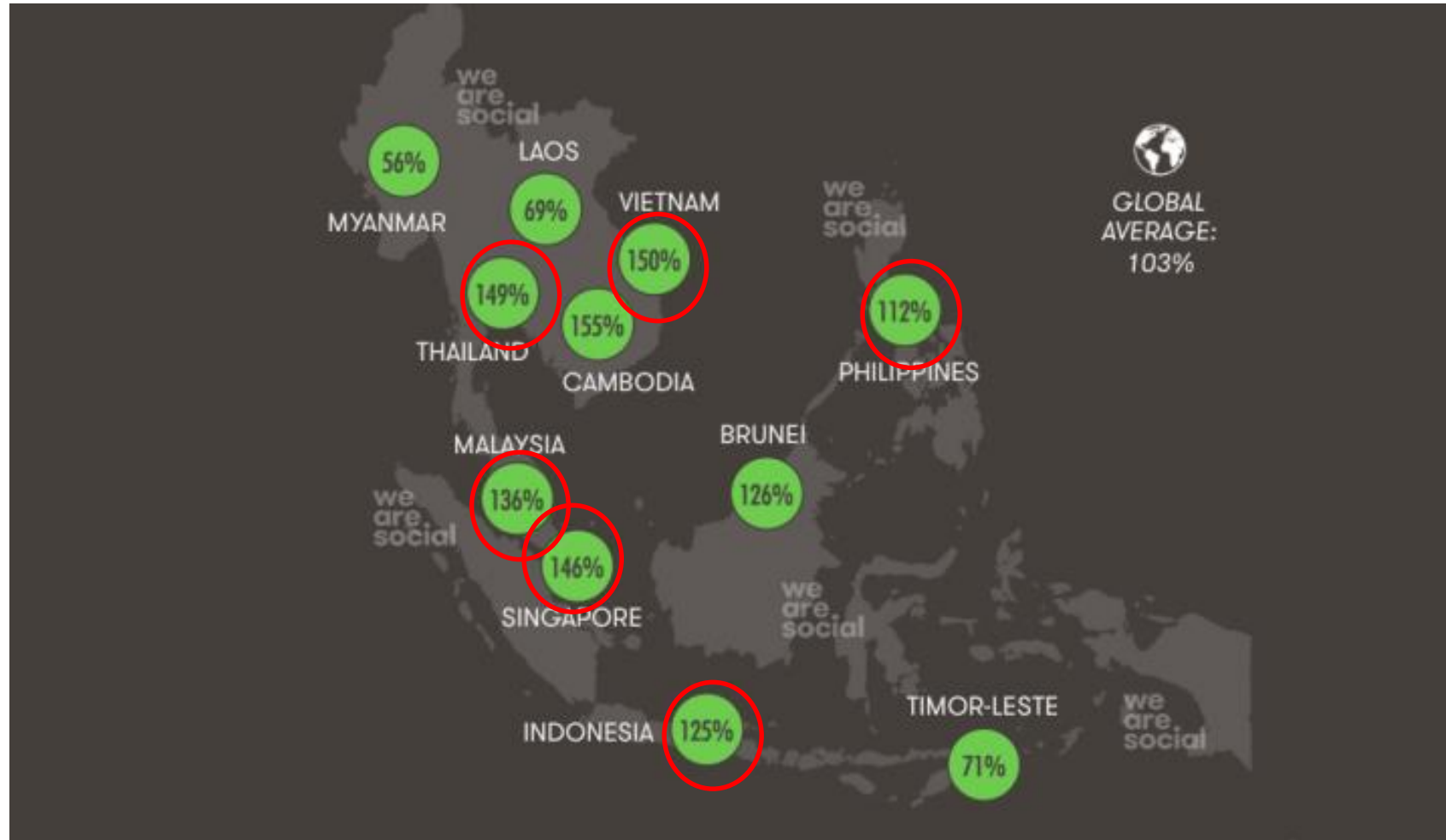
**迅速城市化**：占据3/4城市增长  
**2.6亿互联网用户**，主要是移动设备

## 移动设备剧增

**智能电话渗透增长**  
低成本的安卓手机和平板（50至100美金）

# 移动为先的市场

## 东南亚高于全球平均水平



# Lazada集团业务概览

## 于2017年3月庆祝五周年



### 公司概况

- 东南亚**领先**的网上购物平台
- 区域内足迹**最广**
  - 在2012年3月，进入5个市场：印度尼西亚，马来西亚，菲律宾，泰国和越南
  - 在2014年5月进入新加坡
  - 在新加坡设立总部
- 一站式购物网站：约3000万种产品，从当地或外国采购，覆盖超过15种类目
- 基于**最优秀**的物流和支付方式，创建**点到点生态系统**
- 得到全球最大的零售公司——阿里巴巴集团支持

最大投资者



Source: Company Information, IMF Database

### LAZADA市场





满足东南亚对国际产品**持续增长的普及和需求**

只需一张合同，卖家即可**进入6个市场**

在卖家中心的**集中式账户管理**

全面的消费者支援，包括**使用当地语言的免费顾客服务**

**卓越的物流能力**，中国卖家可以将包裹寄到位于深圳和义乌的LGS分拣中心



# Lazada：一站式购物，涵盖超过15种类目



品种丰富的产品，从电子产品到家居生活——一站式购物



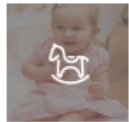
汽配产品



生活用品



运动户外



婴幼儿产品



手表、太阳眼镜及珠宝



电视、音频/视频游戏、配件



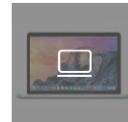
媒体、音乐及书籍



时尚



玩具游戏



电脑



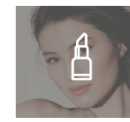
相机



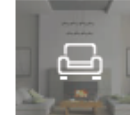
手机及平板



旅行箱包



健康美容



家居生活



家用电器

Source: Company Information

# Lazada集团跨境部概览

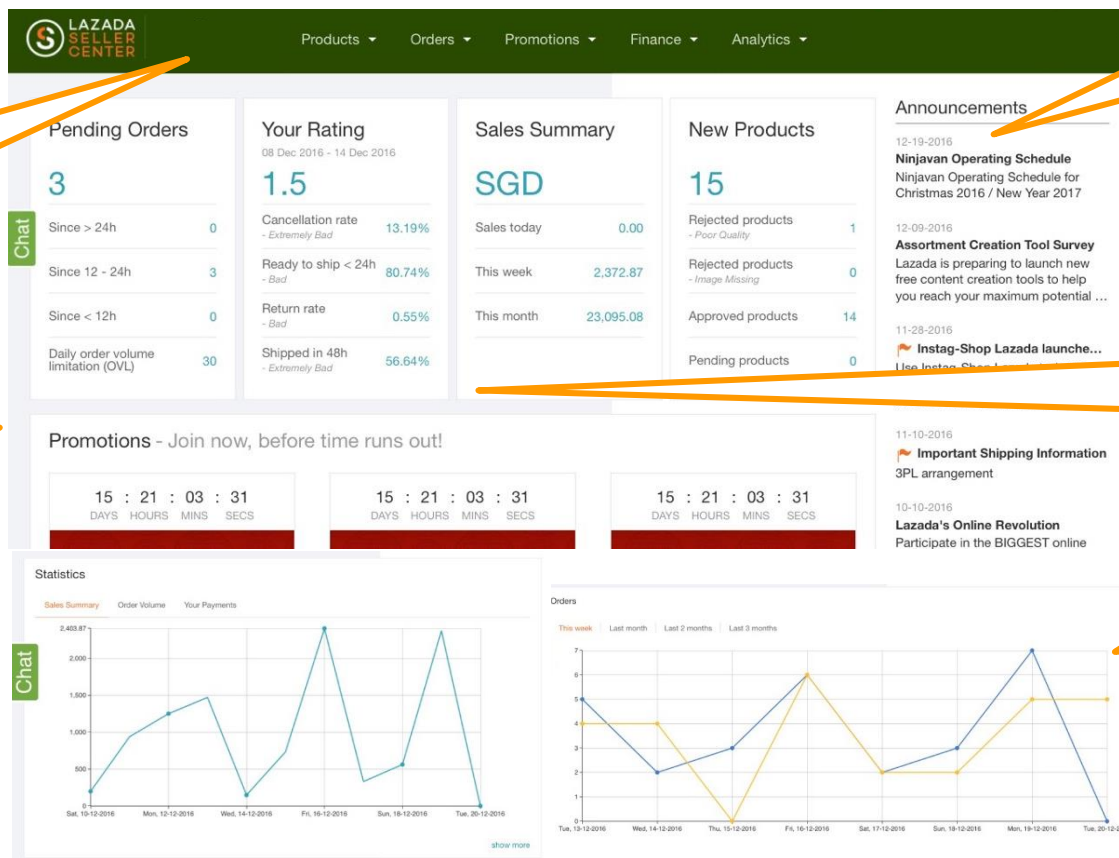
## 促使卖家做最好的决定



### 卖家中心界面

多功能的强劲工具，为卖家助力，对在Lazada的业务一目了然

确保卖家不错过销售契机

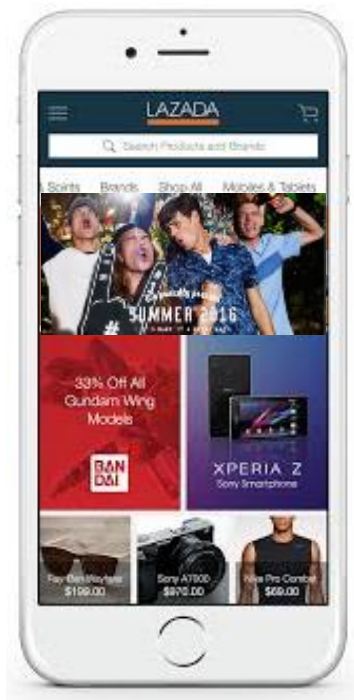


为当地卖家持续提供电商环境里的最新消息

提醒卖家与其业务相关的数据，推动他们卖得更好

帮助卖家追踪在Lazada的业绩表现

# 使用颇受欢迎的APP，进行市场推广



## 市场领先的移动平台

- 提升顾客参与度
- Google Play评为“Top Developer App”
- 位于苹果App商店的特色购物类目

在2016年网购嘉年华期间



- 卓越的安卓和iOS的APP，适用于所有主流浏览器
- 充分使用聊天软件，进行创新的移动营销

Source: Company Information, AppAnnie

# 市场推广：大型促销活动令卖家及品牌受益



## 每年五大促销活动（所有国家）

农历新年	2月： <ul style="list-style-type: none"><li>庆祝东南亚的农历新年</li></ul>
Lazada周年庆	3月： <ul style="list-style-type: none"><li>庆祝Lazada周年庆</li><li>为顾客提供大量优惠产品</li></ul>
斋戒月	6月： <ul style="list-style-type: none"><li>与Lazada一同庆祝斋戒月</li></ul>
超级品牌	7月： <ul style="list-style-type: none"><li>在线展示Lazada的最佳品牌</li></ul>
网上嘉年华	11月-12月： <ul style="list-style-type: none"><li>年度最大型促销活动；11/11与12/12为大促日</li></ul>



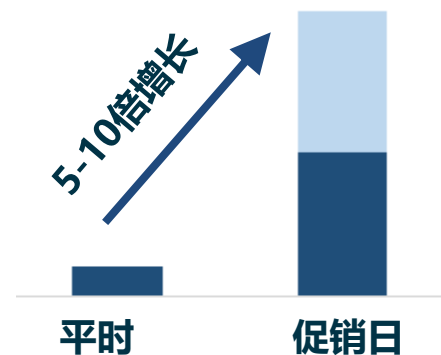
Source: Company Information

## 持续不断的当地促销活动



## 销量在促销活动期间大幅提升

### 每日收益

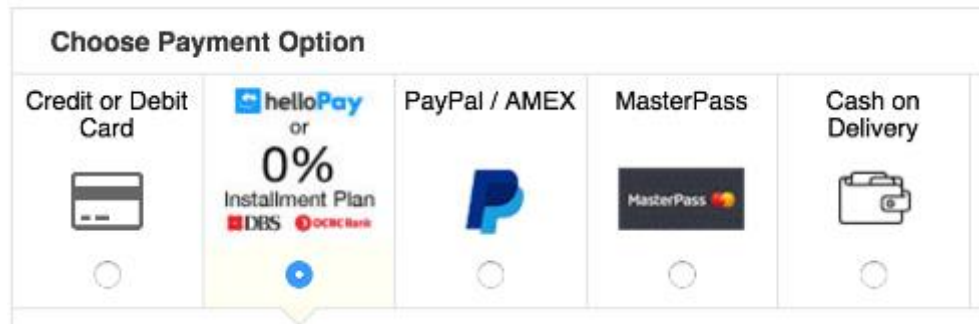


# 付款

## Lazada提供多种可靠的支付方式



- 付款方式不成熟，大部分付款为现金
- 大约**70%**的居民没有传统的银行服务
- 一些市场的信用卡渗透率低于**5%**
- 为了提供最好的网上购物体验，Lazada提供多种支付方式：
  - Cash on Delivery（现金）
  - Credit/Debit Card（信用卡/储蓄卡）
  - Paypal/AMEX（贝宝/美国运通）
  - MasterPass（万事达的MasterPass）
  - HelloPay



Source: Company Information, McKinsey

- 为何在Lazada销售？
- 如何注册成为Lazada卖家？
- 在Lazada销售
- 卖家成功案例



# 如何注册成为Lazada卖家？

## 应如何一步步创建店铺？



### 1 申请表格

- 前往 [Lazada.com/sell](https://Lazada.com/sell)
- 填写申请表格，并上传有效的**营业执照**扫描件。
- 签署电子合同

### 2 激活 卖家中心

- 卖家收到题为“**Registration for Seller Center**”的邮件。
- 重设密码，激活**卖家中心账户**。

### 3 参加培训

- 卖家收到题为“**Lazada - 参加我们的在线培训**”的邮件
- 卖家**必须通过入驻测试 (>50%)**。
- 可自行观看入驻视频和课件) 或选择参加在线讲座。

### 4 跨境支付 方式对接\*

- 卖家收到题为“**Lazada - 注册/绑定您的跨境支付账号**”的邮件。
  - 提供**所需文件**，注册第三方跨境支付账户。
- \* 该步骤不影响店铺上线进度，但强烈推荐尽早对接

### 5 1个SKU 通过审核

- 卖家收到题为“**Lazada - 创建首个产品**”的邮件。
- 根据内容指引上传SKUs到卖家中心，至少1个**审核通过**。

### 如在注册过程中遇到问题，请联络 [香港合作伙伴支援中心PSC](#)

1. 在“Enquiry Form”下提交询问
2. “问题关于”选择“**新卖家注册状态**”
3. “遇到问题的国家”选择“**All**”

#### Forms

Seller Sign up Form  
Sign-up for LGS  
Add a brand  
Returns Claim  
Content Grouping Request  
Seller Center API Support

Enquiry Form

### Enquiry Form

Sell across Southeast Asia with **Lazada!**

#### Lazada Enquiry Form (Lazada 查詢表格)

What's the topic of your question? 問題关于? 질문의 주제는 무엇인가요?\*

New Seller Registration Status 新賣家註冊狀態

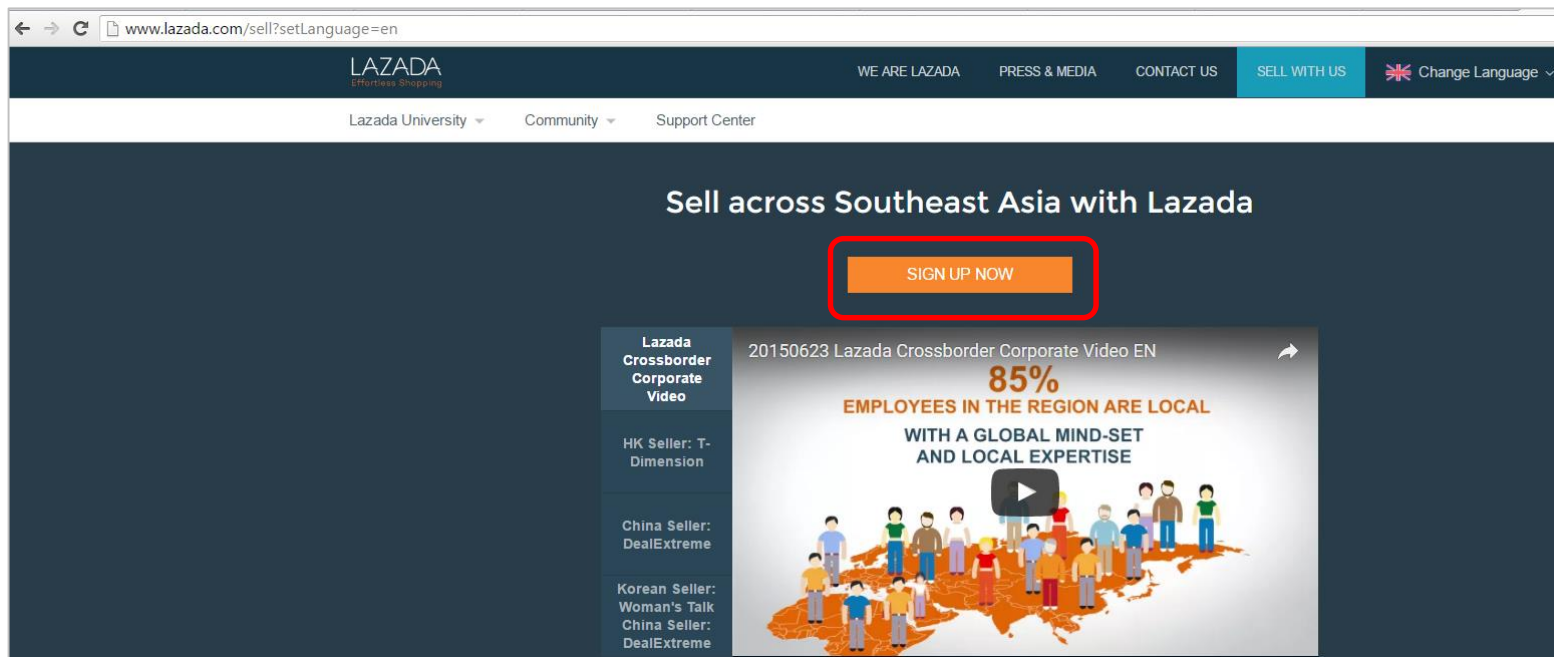
Venture with issue 遇到问题的国家

All



# 如何注册成为Lazada卖家？

## 第1步 完成申请表格



Country: China

Email address: fre...m

Full name: Frederic

Phone: 123456789

Company name: Test PSC Training

Website: (Optional) www.test.com

Address: 160 gloucester road  
Wanchai  
Hong Kong

Category: Fashion & Accessories

SUBMIT

- 在<http://www.lazada.com/sell>，用**英文**填写在线申请表格。



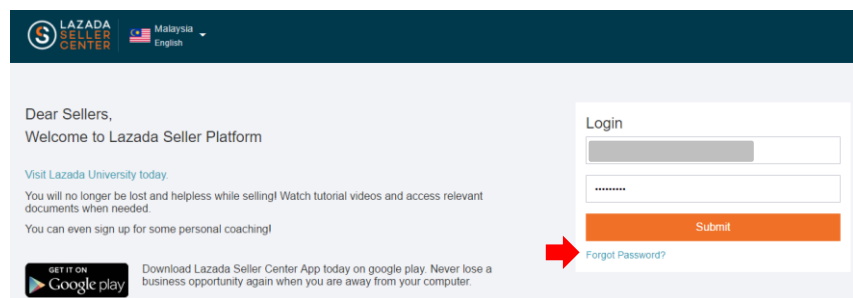
# 如何注册成为Lazada卖家？

## 第2 - 5步



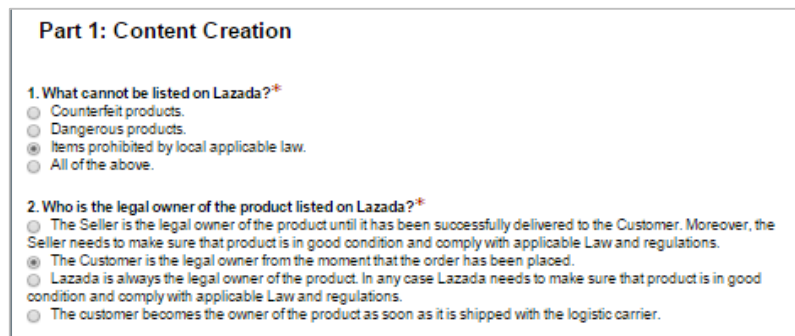
2

只需重设卖家中心密码



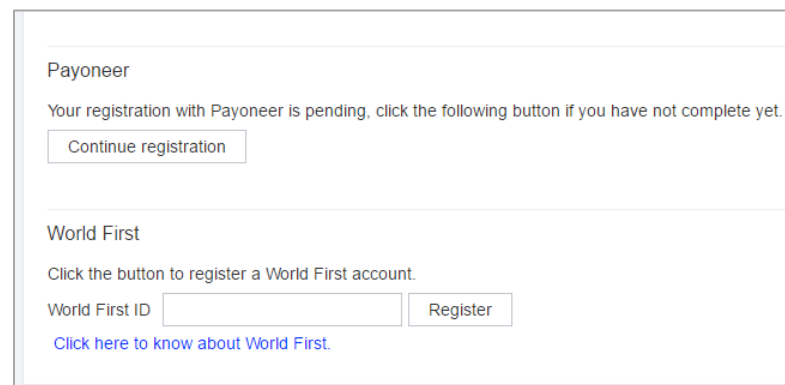
3

通过线上测试 ( >50% )



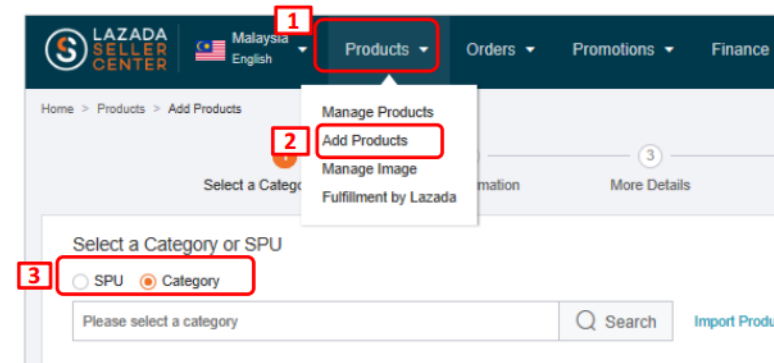
4

注册Payoneer或World First的企业账户，等待审核 (5-7天)



5

根据内容指引上传SKUs，至少1个SKU通过质量审核（审核通常需要3个工作日）



# 如何注册成为Lazada卖家？

## 卖家无法上线的原因



**如果在马来西亚卖家中心激活后，  
您的店铺还是没有上线，请查看是否达到以下要求：**

**1**

**在线测试成绩  $\geq$  50%**

**2**

**依照指引在马来西亚卖家中心上传SKUs，确保1个SKU通过质量审核。**

- 为何在Lazada销售？
- 如何注册成为Lazada卖家？
- 在Lazada销售
- 卖家成功案例



# 在Lazada销售

## 在Lazada销售和成长的4个步骤



### 1 创建

根据质量指引，用单个创建或批量上传的方法上传产品。请注意我们的产品和类目要求

### 2 销售

产品上传后，消费者会首先在 [www.Lazada.com.my](http://www.Lazada.com.my) 看到您的产品。学习如何促销您的产品。

### 3 发货

卖家必须在接到订单后48小时内发货。所有跨境卖家只可使用唯一的物流方案——LGS

### 4 收款

卖家必须将Payoneer或World First跨境支付账户成功对接到卖家中心，Lazada才能支付货款给您。

# 在Lazada销售

## 资源：在线学习平台



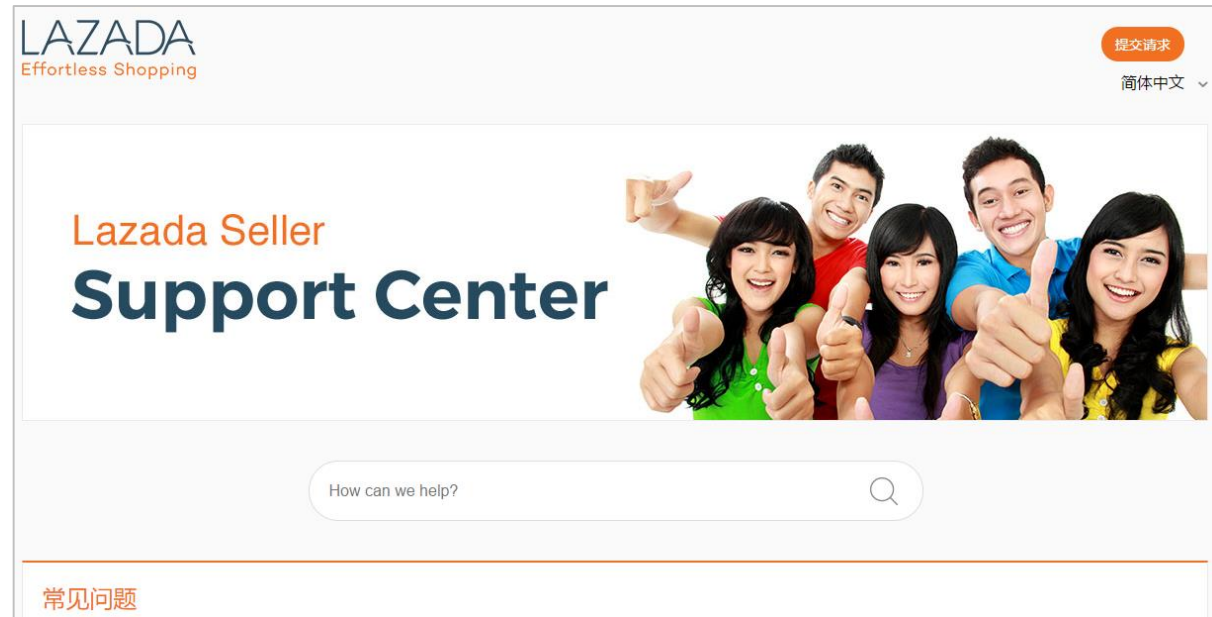
### Lazada大学



**教学材料**：您可通过观看视频、阅读PDF课件进行自学。

**培训课程**：注册及参加我们的免费在线培训。

### 香港合作伙伴支援中心



**常见问题**：您可在此迅速找到其他卖家常见问题，迅速解决您的问题。

**询问表格**：如果常见问题无法解决您的问题，您可提交询问寻求帮助。

#### 注：

- 中国卖家请登录此网站：<http://www.lazada.com/sell/university/>，并在页面右下角选择中文语言！
- 平台政策时有变动，请卖家务必定期访问Lazada大学，查看教学材料是否有更新，并每隔一段时间参加相同课程，获取最新信息！

### 使用LGS的优势及.....

1

每日直接寄送至东南亚，大幅度缩短**派送时效**

2

通过**统一货运**及**当地物流运送**，可降低运送**收费率**

3

通过发货及收货地的内部分拣管理机构，可**提升**对**交货及物流分载的掌控度**

4

采用**模块方式**，可更灵活且大规模的管理不同合作伙伴，以应对高低峰及其他未知情况



### .....对销量的直接影响

#### 降低订单取消率及包裹丢失

- 更高的派送成功率
- 更低的订单取消率/派送失败率

#### 销量增长

- 缩短交货时间，提高客户满意度（NPS）及店铺评级
- 顾客可通过“寄送时间”进行过滤，产品交付时间越短，可视性越高
- 使用LGS的卖家可参加特定促销，如限时促销等

# 在Lazada销售

物流：覆盖东南亚100%地区



PARTNERSHIPS WITH

**100**

**LOGISTICS  
PLAYERS**

TO DELIVER ORDERS TO  
OUR BUYERS

**ABOUT**

**85%**

OF ORDERS ARE SHIPPED WITHIN TWO WORKING DAYS  
OF ORDER PLACEMENT

GEOGRAPHICAL REACH OF

**100%**

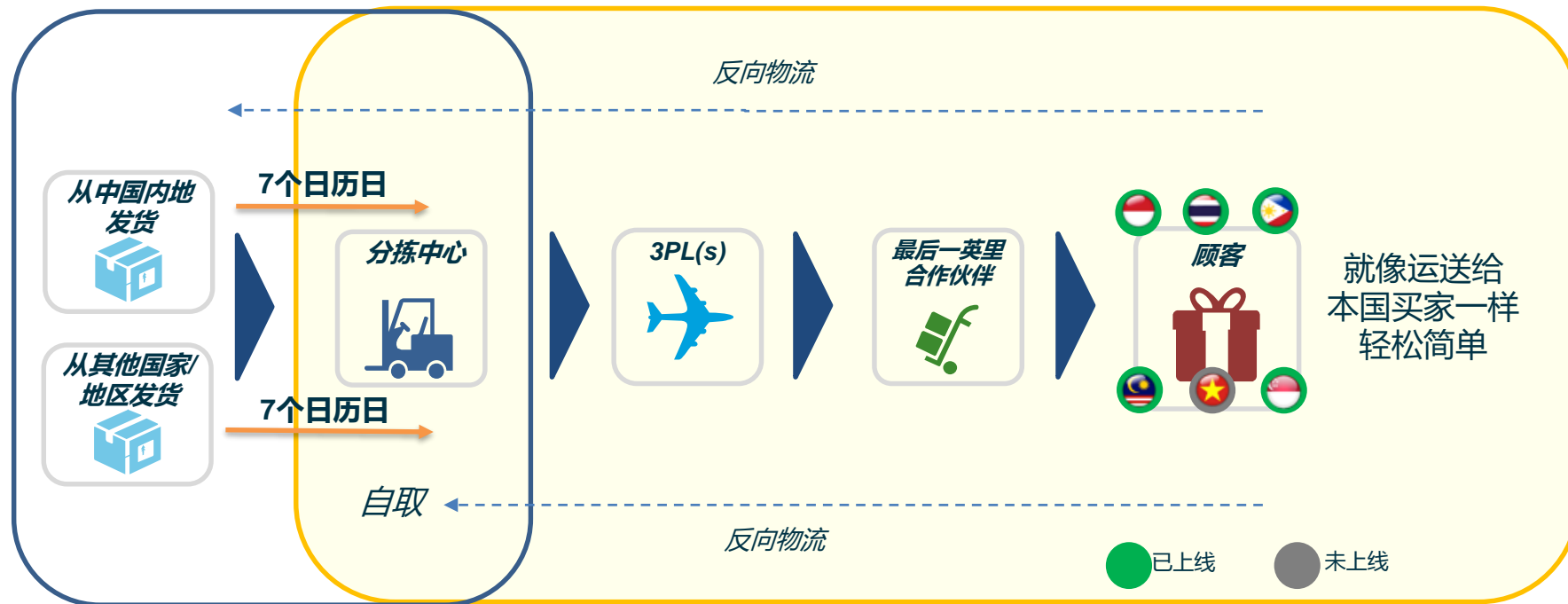
IN ALL MARKETS, INCLUDING REMOTE ISLANDS IN INDONESIA  
AND THE PHILIPPINES



Source: Company Information

# 在Lazada销售

物流：LGS——Lazada全球物流方案



## 从中国内地发货：

- 卖家需将包裹投递到中国内地分拣中心
- 若发生退货或投递失败，包裹将直接退回到卖家在退货系统里登记的地址



# 在Lazada销售

## 物流：LGS——Lazada全球物流方案



### 深圳分拣中心



Floor 3, Zone 1A, Block B, DEDI Industrial Park, Fuyuan Road, GaoXin Development Zone, FuYong Street, BaoAn District, ShenZhen, CHINA  
深圳市宝安区福永塘尾高新开发区福园一路德的工业园B栋3楼

### 香港分拣中心



Unit B, 6/F, Roxy Industrial Centre, 58-66 Tai Lin Pai Road, Kwai Chung, Hong Kong  
香港葵涌大连排道58-66号乐声工业中心6楼B单位

### 义乌分拣中心



2/F, Shentong Ecommerce Building, Lugang International Logistics Park, Yiwu, Zhejiang Province  
浙江省义乌市陆港国际物流园，申通电商大楼2楼

# 在Lazada销售

## 跨境支付方式：Payoneer 和 World First



Lazada目前有两种跨境支付方式供卖家选择：Payoneer 和 World First

Lazada会按周付款到卖家的跨境支付方式账户

卖家可随时以当地货币提取款项到当地银行账户。



- 为何在Lazada销售？
- 如何注册成为Lazada卖家？
- 在Lazada销售
- 卖家成功案例



# 卖家成功案例

## 跨境卖家在Lazada的成长历程



### 消费性电子产品



### 手表



### 韩国 健康与美容



# LAZADA

是您通往全球最大、发展最快的市场——东南亚的门户。





# 谢谢



“This material is subject to copyright and shall not be reproduced, republished, uploaded, posted, transmitted or otherwise distributed in any way, without the prior written permission of Lazada South East Asia Pte Ltd. Such permission shall be deemed if (1) You provide a source backlink to the URL on which this material is found; and (2) You place the following credit on the website containing the material: “© Lazada South East Asia Pte Ltd, [2017]”