

扬帆出海 开拓全球市场

跨境电商指南

拓展全球市场 在不确定中逆势增长

新冠疫情对公共健康的威胁正逐步消退，但对经济的影响短期内无法快速修复，众多企业仍难展欢颜。在充满不确定性的经济环境中，不少企业将小心谨慎的经营理念奉为准则，多元化策略顺理成章地走上台前，成为企业实现持续增长的重要法宝。跨境销售则凭借强大的市场拓展和风险平衡能力，成为多元化策略的不二之选。全球电子商务销售额连年攀升，其中蕴含无限商机。

全球电商市场延续强劲增长的势头，为企业多元增长带来无限可能。2021年，全球网上零售额从4.2万亿美元跃升至4.9万亿美元，大幅增长16.3%¹，且毫无减缓的迹象，预计2025年将突破7.4万亿美元¹。随着越来越多的消费者加入网购大军，海外市场将成为企业把握跨境销售机遇、打造业务增长引擎的新风口。

《2022年PayPal跨境电商报告》显示，57%的全球网购消费者热衷于跨境购物²，这为企业创造出拓展新市场、触达新客户的增长良机。不过，跨境销售虽然蕴含巨大的增长潜力，但由此而来的困难与风险亦不可低估。

一个能提供多元支付方式、接受不同币种付款、满足本地消费者偏好与期待的合作伙伴，是企业扬帆出海的“最佳拍档”。本篇指南将根据当前全球跨境销售的特点，为有意进军海外市场的企业提供所需的知识与洞察，助其顺利开拓新市场、触达新客户，同时保护交易安全、简化运营、降低成本，搭上全球电子商务快速发展的顺风车。

消费观念转变 塑造新的购物趋势

新冠疫情不仅改变了人们的购物方式，还对人们的购物动机产生了深刻影响。在消费者寻根溯源重新审视自我之际，企业亦应随之调整销售方式，主动迎合新的购买行为³。

消费者对以下表述的认可度：

“疫情促使我从根本上重新审视个人追求和人生价值。”



业务增长

跨境销售，机遇与挑战并存。不少企业对海外市场的巨大潜力垂涎欲滴，但真正敢于付诸行动者却寥寥无几。如今，企业可借助一系列功能强大的工具将各种羁绊甩在身后，轻松吸引、转化和留存客户，将业务扩张至广阔的海外市场。

覆盖全球市场 邂逅 4 亿新客户

全球电子商务市场高速增长之际，企业应当把握这一历史机遇，将跨境销售的巨大潜力转化为驱动业务增长的强大动力。面对诱人的全球客群，许多大型商家选择加入实力雄厚的电商平台，利用其出色的客户体验和简洁的运营流程，叩开跨境销售的成功之门。

研究显示，眼下正是企业扬帆出海，拓展全球市场的大好时机。57% 的网购消费者热衷于跨境购物，而且越来越多的消费者有意加入其中¹。海外市场的商机固然令人向往，但暗藏其中的挑战亦不可小觑。

许多商家因担心缺乏市场洞察、不了解当地消费者购物习惯和偏好，在开拓海外市场方面举棋不定。即使企业能迈出这一步，由于对目标市场的竞争态势感知不足，被迫按下跨境销售的“暂停键”的企业也不在少数。如何准确把握时机、合理部署资源，本身就是一个不小的挑战。

业务增长

面对日趋激烈的竞争环境，商家应当抓住一切可以利用的机会，千方百计地推动业务增长。为此，商家需要选择一家可信赖的电商平台，依托平台资源吸引、转化和留存更多客户，从容应对复杂多变的跨境电商格局。PayPal 长期深耕全球跨境电商市场，可为企业提供一切所需工具与服务，助您成功开拓海外市场、触达海量新客户。PayPal 专有的创新科技还可帮助企业提升客单价，以简洁流畅的购物体验促成客户下单。

除使用 PayPal 账户余额付款外，消费者还可根据自身习惯，随心选择 PayPal、借记卡、信用卡及其他本地支付方式（不同市场有所差异），PayPal 还可根据企业自营网站或应用程序的特点，以“开箱即用”的定制化 UI 界面为其量身打造轻松顺畅的结账流程。

此外，PayPal 还具有多渠道和灵活易用的特点，可针对不同设备及不同市场打造流畅一致的用户体验。无论电脑端，还是移动端，商家均可凭借灵活、安全、独立的强大适配能力，增强客户粘性、消除购物障碍，满足客户的差异化购物偏好。



优化运营

跨境销售可为商家创造大量商机，但过于复杂的运营可能会为业务带来全新挑战。商家向海外市场扩张的过程中，应通过灵活易用的工具提高效率和智能化程度，避免走上叠床架屋式的扩张路径。

提升运营效率 开拓全球市场

全球化时代，各国之间的联系前所未有的紧密，但跨境销售的复杂程度并未因此而降低。不过，在功能强大的工具的帮助下，商家依然能够有效解决其中的痛点，自信踏足新市场、开辟新渠道、触达新客户。

研究显示，18% 的跨境销售企业认为，面向更多市场意味着要付出更多的时间和精力¹。悉心的指导和支持，可以帮助企业在出海过程中合理配置资源，避免无谓的浪费和走弯路。

大型企业可通过多种方式化解跨境销售的痛点，降低对运营的影响。选择一个功能强大、可随企业规模和特点而适应和调整的电商平台，是其中的关键环节。其中，选择一个功能强大、可随企业规模和特点而适应和调整的电商平台，是其中的关键所在。

高效扩张

PayPal 灵活的集成应用可助商家打造顺畅的结账流程，满足不同市场的差异化支付偏好，且无需投入额外的运营时间或增加运营复杂度。仅需一次集成，便可接受来自银行卡、PayPal 或其他本地支付方式的付款。消费者可随心选择支付方式，而商家则可利用强大的 SDK 和 API 为其打造顺畅的结账体验，可谓一举两得。

不论客户来自哪个国家、使用何种货币，PayPal 强大的支付处理能力均可确保商家顺利收款。此外，PayPal 定制化结账解决方案的支付处理功能，可在客户银行卡过期或换发新卡时自动请求更新信息，无需通过繁琐的人工手段进行追踪，从而避免出现交易失败或服务不到位的情形。

PayPal 多币种支付功能，可帮助商家以不同货币快速、流畅地接受来自世界各地的客户付款。仅需几个简单的步骤，商家便可通过 PayPal 企业账户的自定义设置，选择接受国外货币付款，并根据自身需求自动或手动将其兑换为本国货币，或者根据相关规定自主保留外汇。

在走向海外市场的过程中，选择与单一的支付服务商合作，可为商家带来诸多优势，包括支付技术基础架构的协调、各运营环节的统筹与同步、节约时间和金钱等。依托广泛的合作生态，PayPal 可为线上或移动电商平台提供端对端的支付解决方案，全方位助力商家实现业务增长。



18%

跨境销售企业认为面向更多市场
意味着要付出更多的
时间和精力¹

保护交易安全

风险管控是所有企业都必须解决的问题。毋庸置疑，跨境销售会为企业带来新的风险。如何主动采取措施、尽力降低风险的潜在影响，是对企业的严峻考验。理想的跨境销售合作伙伴，应当能够在欺诈防范、安全运营和数据保护方面发挥重要作用，为企业增长保驾护航。

保护交易安全 化解跨境销售风险

如果企业希望将跨境销售打造为新的增长引擎，就必须将买卖双方的交易安全摆在重要位置。在合作伙伴的支持下，企业可在合规、反欺诈和保护客户及交易数据的同时，实现蓬勃发展。

在线销售拥有无可比拟的巨大优势，电商市场的快速增长为各种规模的企业创造了前所未有的商机。但是，随着电子商务交易金额的不断攀升，在线支付欺诈也呈现出愈演愈烈的趋势。2020 年，全球电子商务市场因支付欺诈损失达 175 亿美元，至 2021 年，这一数字预计已飙升至 200 亿美元¹。支付欺诈的手段五花八门，包括卡号测试、退单欺诈、退款欺诈等，企业和消费者均深受其害。

鉴于 33% 的跨境购物者表示，安全和欺诈问题可能会令其放弃购物，企业应通过广受信赖的支付解决方案打消其顾虑²。无论如何，欺诈风险不应成为企业跨境销售的障碍。

部署防范措施

作为业界领先的合作伙伴，PayPal 长期深耕跨境支付领域，拥有一整套先进的反欺诈工具，可全天候监控欺诈威胁、防范欺诈风险，能够帮助企业从容应对复杂多变的风险环境，保障企业与客户的交易安全。

PayPal 的反欺诈功能覆盖国内和海外市场，可有效化解争议和其他类型的欺诈风险。对于大型企业，PayPal 可提供企业级的反欺诈保护风险管理方案，帮助企业内部团队掌握最新的欺诈趋势，快速调整防范策略以保护交易安全。

合规运营是跨境销售的必然要求，但复杂多变的监管环境和监管规定，可能让企业疲于应对。PayPal 可帮助企业自动实现 PCI 合规，在保证客户信息安全的同时，让客户安心享受购物的乐趣。

安全，是 PayPal 对于每笔交易的承诺。选择 PayPal，意味着您只需聚焦业务增长，无需为交易安全问题担忧。



携手 PayPal, 尽揽全球商机 高效安全, 为企业插上腾飞的双翼

随着全球逐步走出疫情的阴霾, 越来越多的消费者加入在线购物的大军。PayPal 的综合性平台, 可为企业出海提供各种所需支持, 赋能跨境销售、触达全球消费者。机会总是属于敢于抓住它的人。成功之路就在脚下, PayPal 将陪伴您一路同行。

业务增长: 借助一系列工具, 满足消费者的购物期待, 吸引、转化、留存更多客户。

优化运营: 灵活丰富的电商工具包, 助您提升运营效率, 游刃有余地开拓更多海外市场。

安全保障: 携手业界领先的合作伙伴, 依托广为全球消费者所熟悉和信赖的品牌, 从容应对复杂多变的风险环境。

如需获取更多跨境销售指南, 欢迎访问 PayPal.com/c2/brc/topics/enterprise-solutions
如有任何问题, 请发送电子邮件或填写表格, 我们将尽快与您取得联系。

