

【亿邦动力讯】日前，天猫海外跨境供销平台启动2020年商家招募。

据了解，天猫海外跨境供销平台是天猫海外最新推出的业务。该项目从去年年底正式启动，在今年一二月份正式对外宣布招商。

而天猫海外诞生于2016年，已携数百万天猫淘宝商家出海，为全球200多个国家和地区的消费者提供商品，其宗旨是将阿里巴巴零售生态下的优质品牌、商品和服务带给全球消费者。目前，天猫海外共有八大站点，分别为中国香港&中国澳门、中国台湾、新加坡、马来西亚、澳洲、美国、加拿大等。本地化的服务、运营、选品，包括本地化营销和品牌宣传是天猫海外的特点和优势。

在跨境供销模式下，国内端连接的是工厂、卖家，海外端则是海外分销商和服务商，其店铺会与供销模式的商品池进行打通，海外分销商在其中进行采购，并上架销售。

据了解，通过一键供货模式，淘宝、天猫、1688等商家店铺内的所有商品都会被跨境供销平台通过系统方式全部抓到海外商品池里，海外分销商可在商品池中选择、出售商品。

当海外订单生成后，将自动同步淘宝天猫商家端口。商家通过后台识别订单，可将货物一件代发国内菜鸟中转仓，最后再通过阿里的跨境物流和本地配送方式，送达海外消费者手中。目前，商家在“一键签约”后，即可开通多个海外销售渠道，提升店铺GMV。

在供货价格方面，商家在按照店铺详情页的零售价供货后，平台会为其开通折扣供货价入口，商家可自愿报名。

在发货方面，用户下单后，订单会体现在淘宝天猫的商家后台。商家可一件代发，发货到国内菜鸟中转仓，菜鸟仓在确认收货订单后，该订单完结，后续跨境物流无需商家负责。

在结算方面，平台将以菜鸟仓确认收货为节点，订单完成后，将按照淘系结算规则，以人民币结算到店铺绑定的支付宝。

在售后方面，若中转仓在确认收货前发现商品存在破损、丢失等问题，或订单在中转仓确认收货前被取消以及很长时间没有发货等情况，快递将被原路退回。而商品在已经出关的情况下，退货则由分销商负责。

天猫海外招商负责人潇易表示，目前，跨境供销模式在天猫海外平台主页面上，有

专门的展示端口，集中展示该模式下的供应商品，针对关键供合作商家的商品亦有渠道专项推广。

据悉，在天猫海外跨境供销模式下，商家无需缴纳任何额外佣金、保证金以及手续费等费用。

且天猫海外跨境供销平台对想要入驻平台的商家店铺排名、体量等都没有明显要求，主要重点招募服饰（男女装）、家居、3C配件、箱包配件等品类的供货商家入驻，而食品类商家受到出口的限制目前暂不支持供货。在商家报名签约后，平台会进行筛选过滤，目前尚不明确具体招募商家数量。

潇易认为，从如今出海的大环境来看，国内商家之所以出海“艰难”，主要在于语言、店铺运营等方面的不擅长，且近几年跨境电商也正逐渐趋于越来越本地化的发展，所以，天猫海外跨境供销平台的推出正是迎合了这种大势。

他表示，跨境供销业务可为入驻的商家带来几点优势：

一、增加了淘宝天猫商家的销售渠道和销量，所有销售数据都会沉淀在自己所在平台上。

二、卖家只需要在淘宝天猫后台对产品进行管理即可，在天猫海外跨境供销平台上能体验到的是“无感”运营，卖家不需要有前端运营能力来支撑销量，平台会通过大数据分析，针对优势产品，在海外优先做产品推送，获取流量。

三、卖家不需要详细了解出口相关的许可和知识，但需要关注物流和禁限售相关的条款。天猫海外会提供部分指引内容。

据透露，平台还会对具有竞争力的商家提供更多的资源扶持，一来给海外消费者提供更有竞争力的商品，其次，是为有竞争力的商家、产业带，或者供应链整合者提供更大的发展空间。

目前，天猫海外跨境供销平台会优先针对华语市场重点推广，之后再向其他市场逐渐全面覆盖。“未来，天猫海外跨境供销平台希望真正实现的是全球买全球卖的供销模式。”潇易说道。