

大学生创新创业训练计划项目

“优物派”跨境平台运营项目

项目总结报告

项目负责人：何嘉明

指导老师：林佩

2023年5月26日

“优物派”跨境平台运营项目总结报告

一、项目概述

2022年2月8日，为发挥跨境电商助力传统产业转型升级、促进产业数字化发展的积极作用，国务院批复同意在鄂尔多斯市、扬州市、阿拉山口市等27个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区，揭阳市名列其中，广东已实现跨境电子商务综试区全覆盖，因此跨境电商发展前景十分可期。同时，揭阳塑料拖鞋、纺织服装、工艺玩具等传统特色产业基础实力好，外向型经济模式成熟，具有适应跨境电商特色鲜明品种繁多的个人消费品生产能力。随着广东省各地跨境电商产业发展，既懂电子商务又懂国际贸易、商务外语、市场营销等专业知识的复合型跨境人才缺口严重，因此高职院校有必要开展跨境电商人才培养，为地方培养实践性强的跨境人才。为进一步促进学生掌握跨境电商理论知识和操作技能，深化校企合作以及产学研成效，学校与广东大潮汇企业服务有限公司联合成立一家企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行），真实运营跨境电商业务，以平台实践反哺课程教学，培养学生的实操技能，激发学生学习创业兴趣。

揭阳市榕城区优物派电子商务商行成立于2022年，位于广东省揭阳市，是一家以从事零售业为主的企业，经营场所是学校图书馆5楼电商创业孵化基地，主营互联网销售、互联网直播服务、服装服饰批发、鞋帽批发、日用百货销售等业务。4月8日已完成工商营业登记。目前主要致力于鞋类产品的跨境平台销售，店铺已于2022年5月5日营业，经营产品包括包头凉鞋、EVA拖鞋、EVA棉鞋、人字拖、果冻鞋、童鞋、水松等，产品以时尚的款式、合理的价格、可靠的质量出口到国际市场，所有的产品都符合国际质量标准，受到世界各地不同市场的欢迎。

项目自立项以来，在指导教师带领下，以大三订单班学员带领大二项目组成员开展创业实践训练，充分发挥“以老带新”传帮带的作用。主要从几个阶段运营：第一阶段，平台完善（持续上新）阶段；第二阶段，搜索引擎优化（SEO优化）阶段；第三阶段，直通车推广（SEM推广）阶段；第四阶段，稳定阶段。目前已完成项目要求的各项建设任务，达到预期效果。

二、项目成员基本情况

（一）项目成员

项目组成员结构合理、分工明确，有两位同学主要负责平台上新，其他成员围绕优化调整、详情页设计、产品视频制作、营销推广、询盘/TM 咨询、订单处理（发货、跟踪）等展开。成员都是 2021 级电子商务专业学生，对跨境电商行业求知欲强、兴趣浓厚，结合课堂教学与平台实践相结合，培养学生的实操技能，激发学习创业兴趣。

表 1 项目成员分工表

项目主要研究人员	序号	姓名	专业	所在系（部、院）	项目分工
	1	何嘉明	电子商务	电子商务创业学院	项目统筹、SEM 推广
	2	黄婉玥	电子商务	电子商务创业学院	平台上新、SEO 优化
	3	黄志好	电子商务	电子商务创业学院	美工视频、询盘、联系发货
	4	黄嘉兴	电子商务	电子商务创业学院	平台上新、美工视频

项目负责人何嘉明，电子商务创业学院 2021 级电子商务海兴班班长，获奥派杯移动商务技能大赛三等奖、第十二届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛广东赛区省级选拔赛三等奖、揭阳职业技术学院校级赛最佳创意奖。

（二）指导教师

项目校内指导老师林佩，高级工程师，揭阳职业技术学院电子商务创业学院电子商务教研室主任、教师，省科技特派员，揭阳市中高级人才，Wish 星青年官方认证院校讲师。指导项目多次在跨境电商比赛中获奖：

1、“中融跨港通杯”第二届中国电商讲师全国总决赛优秀奖（中国国际电子商务中心）

2、ITMC 杯全国跨境电子商务技能大赛全国总决赛教师组一等奖（中国商业联合会）

3、广东省职业院校技能大赛学生专业技能竞赛电子商务技能三等奖指导导师（广东省教育厅）

4、ITMC 杯全国跨境电子商务技能大赛全国总决赛学生组一等奖指导导师（中国商业联合会）

5、第八届 OCALE 全国跨境电商创新创业能力大赛（春季赛、秋季赛）指导老师三等奖（中国国际贸易学会）

6、第十二届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛跨境电商实战赛·国际站实践赛（省级）三等奖指导老师（全国大学生电子商务“创新、创

意及创业”挑战书竞赛组织委员会)

7、2022年广东省行业企业职业技能竞赛跨境电子商务师竞赛项目决赛优秀指导老师(广东省跨境电子商务师职业技能竞赛组委会、广东省物流行业协会)

项目校外指导老师邱铮,广东大潮汇企业服务有限公司(阿里巴巴国际站揭阳合伙人团队)总经理,阿里巴巴认证讲师。

三、项目立项背景、目的与意义

(一)项目立项背景

1、有市场需求:跨境出口电商呈现韧性增长

海关统计调查显示,2021年我国跨境电商进出口规模约19237亿元,其中:出口约13918亿元,同比增长28.3%^[1]。纵观近三年我国跨境电商进出口数据,得出:跨境电商出口比重逐年增长,特别是在亚马逊封店事件后,出口仍保持高速增长,充分验证了跨境电商出口的市场活力和增长韧性。跨境电商80%出口货物来自广东、浙江、福建及江苏^[1],作为广东省沿海经济带上的产业强市揭阳,须紧抓跨境电商综合试验区机遇,大力发展跨境出口电商。

表2 2019-2021年跨境电商进出口总体情况表

年份	金额(亿元)			出口占比
	进出口	出口	进口	
2019年	12903	7981	4922	61.85%
2020年	16220	10850	5370	66.89%
2021年	19237	13918	5319	72.35%

数据来源:中华人民共和国海关总署

2、有产品竞争力:揭阳产业基础好,外贸历史久

据海关统计调查显示,9成以上的跨境电商货物为消费品。其中,出口占91.8%,主要为服饰鞋包、家居家纺及电子产品等^[1]。揭阳市拥有五金不锈钢、纺织服装、塑料家居、鞋帽、电器等优势传统产业,产业基础实力好,具有适应跨境电商特色鲜明、品种繁多的个人消费品生产能力,外向型经济模式成熟,初步形成以纺织服装、鞋类、机电产品和塑料制品为主的出口商品结构。纵观近八年外贸进出口总值,出口占比90%以上。受疫情、国际形势等因素影响,2022年揭阳市上半年实现进出口总值74.6亿元,同比下降12.9%^[2]。虽然传统外贸出

[1] 中华人民共和国海关总署. 2021年跨境电商进出口情况[EB/OL]. 2022-04-24.

[2] 揭阳市商务局. 2022年1-6月进出口、利用外资、社会消费品零售总额统计数据[EB/OL]. 2022-08-19.

口总值下降，但跨境电商出口新业态仍稳步发展。

尤其是，揭阳制鞋产业历史悠久，改革开放特别是揭阳建市以来，在秉承传统工艺文化的基础上，不断创新、发展、壮大，现已形成了冷粘工艺鞋、休闲鞋、运动鞋、水晶鞋、拖鞋等规模庞大的成品鞋产业集群，形成从原料供应、生产到销售的完整产业链条，产品畅销全国及世界各地，成为揭阳市最具活力的特色支柱产业之一。2011年，揭阳市被中国塑料加工工业协会授予“中国塑料时尚鞋之都”称号。2015年11月通过复评考核，继续成为我国现有三大鞋都之一。

3、有政策红利：揭阳出台系列促进跨境电商发展的政策

揭阳市2022年2月8日经国务院批复纳入第六批跨境电子商务综合试验区^[3]。近年来，为发挥跨境电商助力传统产业转型升级、促进产业数字化发展的积极作用，政府出台了系列政策，以专项资金支持清关监管场所建设、支持企业开展跨境电商业务、支持高职院校或行业协会、培训机构开展跨境电商人才培养等，大力发展跨境电商。

4、有人才缺口：跨境电商行业发展遭遇人才瓶颈

随着广东省各地跨境电商产业发展，既懂电子商务又懂国际贸易、商务外语、市场营销等专业知识的复合型跨境人才缺口严重，因此高职院校有必要开展跨境电商教学，不断提高学生的实践能力、创新能力，培养“亲产业型”的跨境电商人才，对缓解跨境电商人才短缺状况助推跨境电商行业发展具有非常重要的意义。因此高职院校有义务培养“亲产业型”的跨境电商人才，增强本土人才“造血功能”。

综上所述，为进一步促进学生掌握跨境电商理论知识和操作技能，深化校企合作以及产学研成效，学校已与广东大潮汇企业服务有限公司合作开展电子商务订单班（大潮汇班）、电子商务现代学徒制（阿里班），定向培养高技能跨境电商应用型人才，同时也联合成立一家企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行），真实运营跨境电商业务，以平台实践反哺课程教学，培养学生的实操技能，激发学习创业兴趣。

（二）项目实施目的

店铺过去一年处于起步阶段，正在逐步完善。主要是从几个阶段来运营：

[3] 广东省商务厅. 广东跨境电商综试区实现全省全覆盖[EB/OL]. 2022-02-11.

第一阶段：平台完善（持续上新）阶段。店铺开通 30 天内完成 4 项任务（发布 1 条非低质视频产品、橱窗使用满 10 个、发布 50 个潜力品、开通信保），完成任务可获得新店流量扶持，新店铺加速启动；开通三个月需上传 300 条链接，第二个月至少上传 50 个定向正品、80 个潜力品。适合平台类目符合的话题，发布行业定向征品（国际站买家热搜商品），获取首页曝光、首页场景曝光和大促曝光抢占更多的资源流量。

第二阶段：搜索引擎优化（SEO 优化）阶段。前期缺乏外贸经验，跨境电商经验产品上传之后要调整优化标题关键词，营销词+属性词+形容词+产品核心词，控制 130 字符以内，做到覆盖更多关键词，提升产品相关匹配度。

第三阶段：直通车推广（SEM 推广）阶段。由于前期的新店流量扶持以及 SEO 优化、优质视频引流等，店铺流量有所提升，实力优品数量增加。通过开通直通车，产品将会得到更好的曝光，海外采购商点击后生成询盘，需及时回复询盘信息，并利用外贸谈判技巧，做好 RFQ 报价并跟进客户。直通车开通之后，根据实际情况数据报表进行优化直通车。

第四阶段：稳定阶段。经过前期的上链接引流、标题关键词优化、直通车推广，平台数据逐步趋于稳定，此时又继续进入上链接发品阶段。

（三）项目实施意义

1、学校已与广东大潮汇企业服务有限公司合作开展电子商务订单班（大潮汇班）、电子商务现代学徒制（阿里班），定向培养高技能跨境电商应用型人才，进一步促进学生掌握跨境电商理论知识和操作技能，深化校企合作以及产学研成效。

2、学校已与广东大潮汇企业服务有限公司联合成立一家企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行），真实运营跨境电商业务，以平台实践反哺课程教学，培养学生的实操技能，激发学生学习创业兴趣。

3、项目是以大三订单班学员带领大二项目组成员开展平台运营，充分发挥“以老带新”传帮带的作用。平台运营均由项目组成员完成，包括平台上新、SEO 优化、产品详情页设计、产品视频拍摄、SEM 推广、询盘、联系发货等。



图 1 注册企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行）营业执照

四、项目实施成果

（一）运营组织结构

结合项目组成员工作分工，“优物派”跨境平台运营项目组织结构图如下：

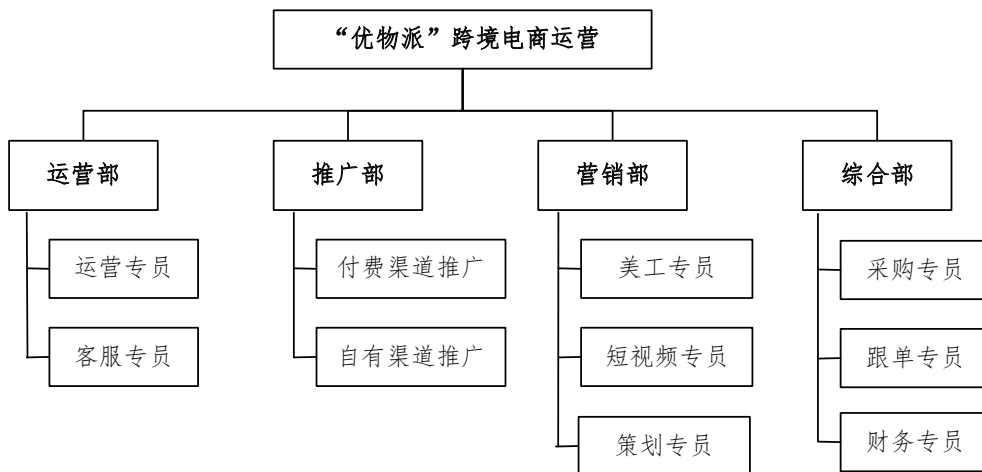


图 2 “优物派”跨境电商运营组织结构图

1、运营部：包括运营专员、客服专员，主要负责店铺整体线上运营策划、产品上下线、利润成本、管理控制；售前售后客服、二次销售把握等。

2、推广部：包括付费渠道推广、自有渠道推广，主要是线上渠道引流、线下渠道引流。

3、营销部：包括美工专员、短视频专员和策划专员，主要负责店铺商品图

片美化、详情页制作、商品短视频拍摄与制作以及促销活动策划等。

4、综合部：包括采购专员、跟单专员、财务专员，主要负责商品采购、订单发货与跟踪、财务管理等。

（二）经营类目和产品介绍

优物派与揭阳鞋业制造厂家合作，从厂家进货，直接在跨境电商平台上销售，主要销售鞋制品，包括：**PVC 平底鞋及人字拖产品、EVA 拖鞋产品、PVC 儿童鞋产品、EVA 棉拖鞋产品、松糕鞋/泡沫鞋产品等。**

1、PVC 平底鞋及人字拖产品

- **轻便舒适**：PVC 材料具有轻质、柔软、舒适的特点，穿着起来非常轻便舒适。

- **耐磨耐用**：PVC 材料具有耐磨、耐腐蚀、耐高温等特点，使得 PVC 平底鞋具有较长的使用寿命。

- **防滑防水**：PVC 平底鞋的鞋底采用防滑设计，能够有效防止滑倒，同时 PVC 材料本身也具有防水性能，能够保持脚部干燥。

- **多样化款式**：PVC 平底鞋的款式多样，可以满足不同人群的需求，如休闲款、运动款、时尚款等。

- **易于清洁**：PVC 材料具有易于清洁的特点，只需用湿布擦拭即可，非常方便。

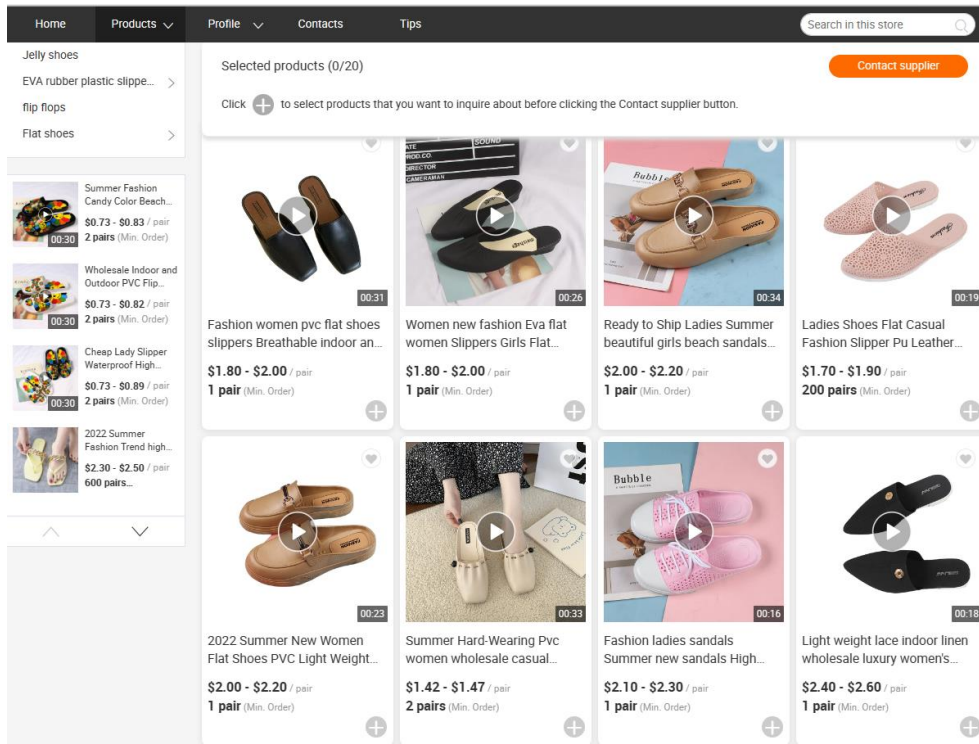


图3 “优物派”店铺的PVC平底鞋

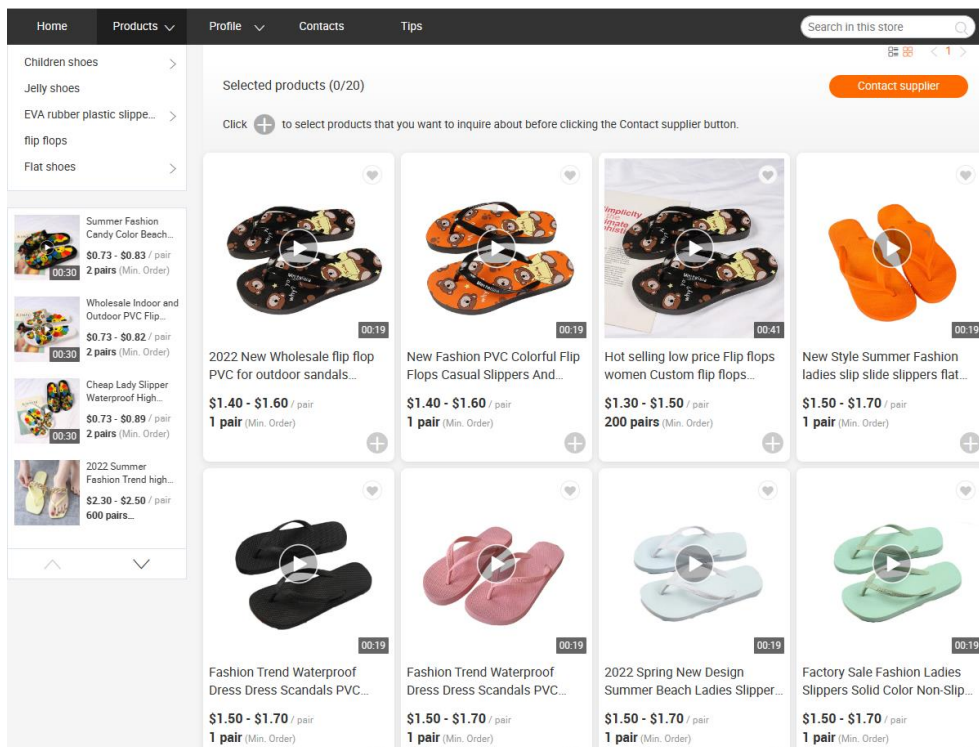


图4 “优物派”店铺的PVC人字拖

2、EVA拖鞋产品

- 轻便舒适：EVA 材质轻盈柔软，穿着舒适，不会给脚部带来压迫感。
- 耐磨防滑：EVA 材质具有良好的耐磨性和防滑性，适合在湿滑的地面上穿着。

- **易清洁：**EVA 材质易于清洁，只需用水冲洗即可。
- **色彩丰富：**EVA 材质可以制成各种颜色和图案的拖鞋，满足不同人群的需求。
- **经济实惠：**EVA 材质价格低廉，是一种经济实惠的拖鞋材料。

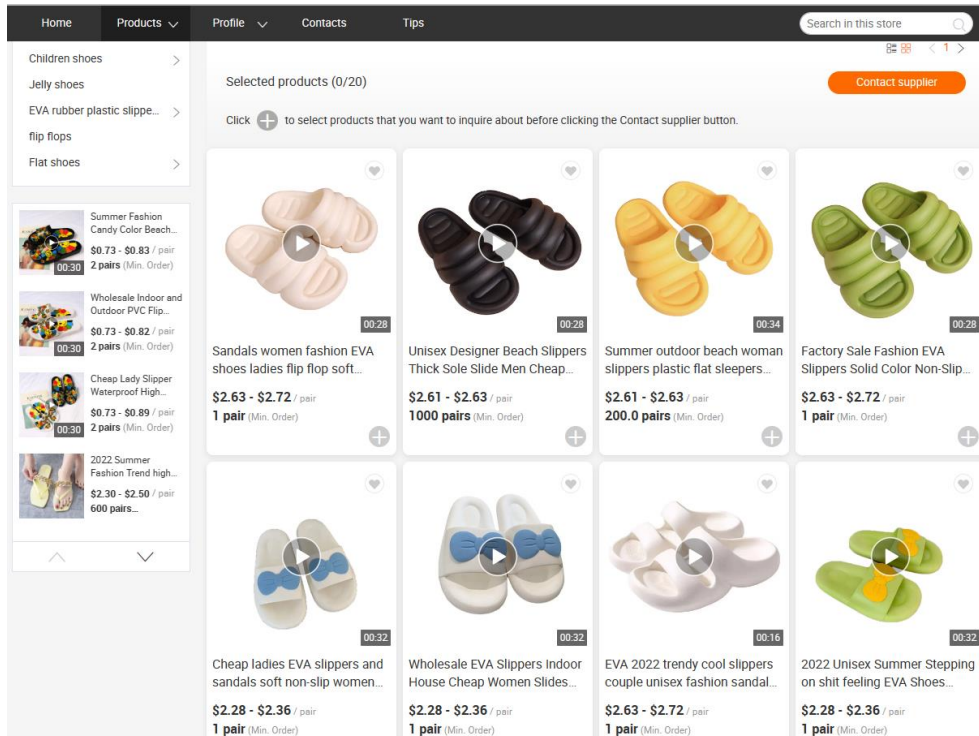


图5 “优物派”店铺的EVA拖鞋

3、PVC 儿童鞋产品

- **轻便舒适：**PVC 材质轻便柔软，穿着舒适，不易磨脚。
- **耐用耐磨：**PVC 材质具有耐磨性，不易磨损，使用寿命长。
- **防滑防水：**PVC 材质具有防滑和防水的特性，适合在潮湿的环境中穿着。
- **易清洁：**PVC 材质易于清洁，只需用水冲洗即可。
- **多样化的设计：**PVC 儿童拖鞋的设计多样化，有各种颜色和图案可供选择，适合不同年龄段的儿童。
- **经济实惠：**PVC 儿童拖鞋价格相对较低，经济实惠，适合大众消费。

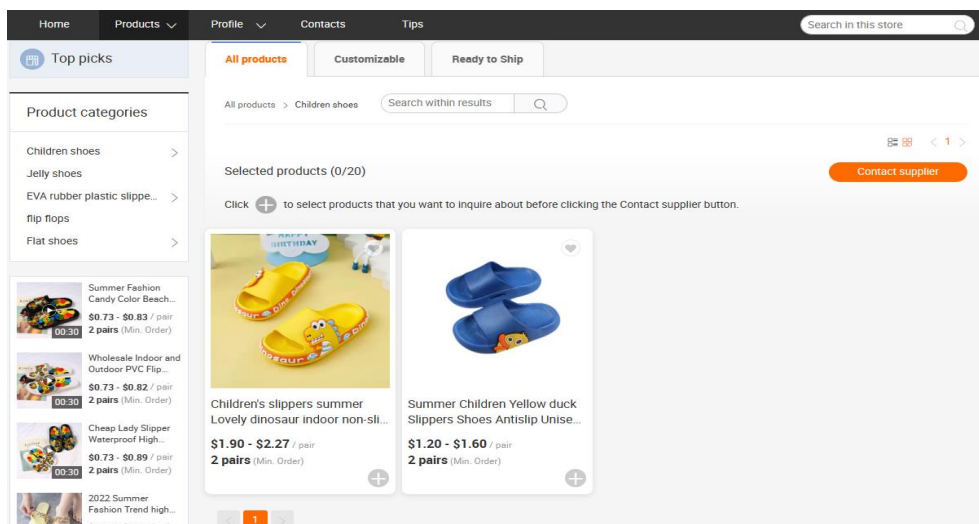


图6 “优物派”店铺的PVC儿童鞋

4、EVA棉拖鞋产品

- 轻便舒适：EVA棉拖鞋采用EVA材质，轻便舒适，穿着起来不会感到沉重。
- 耐磨防滑：EVA棉拖鞋底部采用防滑设计，增加了鞋子的摩擦力，防止滑倒，同时也具有耐磨性。
- 透气性好：EVA棉拖鞋的材质具有良好的透气性，可以让脚部保持干爽，不会出现异味。
- 易清洗：EVA棉拖鞋的材质易于清洗，只需用水冲洗即可，不会损坏鞋子的质地。
- 色彩丰富：EVA棉拖鞋的颜色非常丰富，可以满足不同人的需求，同时也可以作为时尚单品搭配服装。



图7 “优物派”店铺的EVA棉拖鞋

5、果冻鞋/水晶鞋产品

- 透明度高：水晶鞋的材质通常是透明的，能够让人看到脚部的轮廓和肌肤。
- 闪亮度高：水晶鞋的表面通常会镶嵌一些亮片、水晶或者珠子等装饰，使得鞋子更加闪亮。
- 轻盈舒适：水晶鞋的材质通常是轻盈的，穿起来非常舒适。
- 独特性强：水晶鞋的设计通常比较独特，能够吸引人的眼球。
- 适用性广：水晶鞋的款式和颜色非常多样化，适用于各种场合和服装搭配。

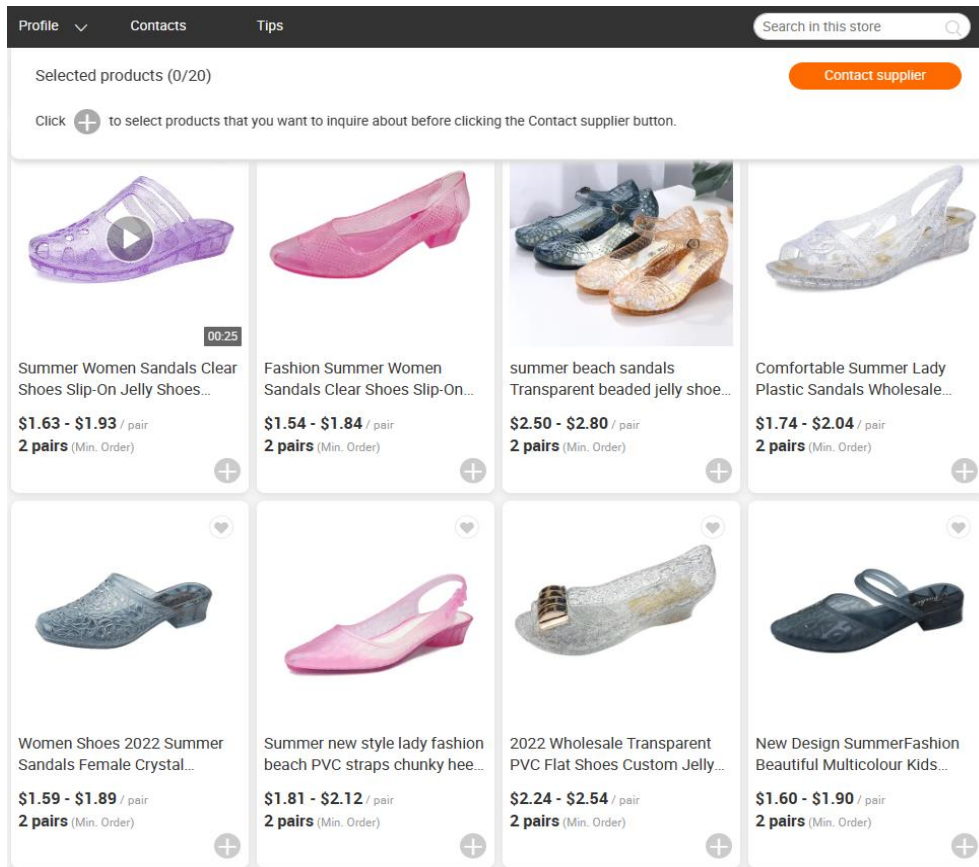


图8 “优物派”店铺的果冻鞋/水晶鞋

6、松糕鞋/泡沫鞋产品

- 松软舒适：鞋底松软舒适，穿着起来非常舒适。
- 透气性好：透气性非常好，可以让脚部保持干爽。
- 耐磨耐用：潮州松糕鞋采用手工编织，具有很好的耐磨性和耐用性。
- 简约时尚：潮州松糕鞋的外观简约时尚，适合各种场合穿着，是一种非常实用的鞋款。
- 多样化款式：潮州松糕鞋有很多不同的款式和颜色可供选择，可以满足不同人群的需求。



图9 “优物派”店铺的松糕鞋/泡沫鞋

(三) 店铺运营情况

1、第一阶段：平台完善（持续上新）阶段

运营规划：店铺开通 30 天内完成 4 项任务（发布 1 条非低质视频产品、橱窗使用满 10 个、发布 50 个潜力品、开通信保），完成任务可获得新店流量扶持，新店铺加速启动；开通三个月需上传 300 条链接，第二个月至少上传 50 个定向正品、80 个潜力品。适合平台类目符合的话题，发布行业定向征品（国际站买家热搜商品），获取首页曝光、首页场景曝光和大促曝光抢占更多的资源流量。

运营情况：

店铺运营至今，产品类目 6 个，上架 343 款产品，其中：潜力品 319（RTS 潜力品 205、定制化潜力品 114）、实力优品 21（RTS 实力优品 3、定制化实力优品 18），总商品数每月都保持在 300 以上的数量。类目相对较少，店铺在产品丰富度上还有提升的空间。



图 10 阿里巴巴国际站后台产品总数 (2023-04-29)

发布 103 个产品视频，其中：良好视频数 72 个、关联产品视频数 69 个。视频来源自供应商授权，部分是自摄，发布周期每个月 3-4 个视频。核心数据趋势显示，视频点击率仅 3.15%、完播率仅 5.41%，曝光次数最多的 Tips 视频质量等级反而是低质，说明消费者最感兴趣的产品视频需进一步优化完善，增加自摄优质视频数量和发布频次。

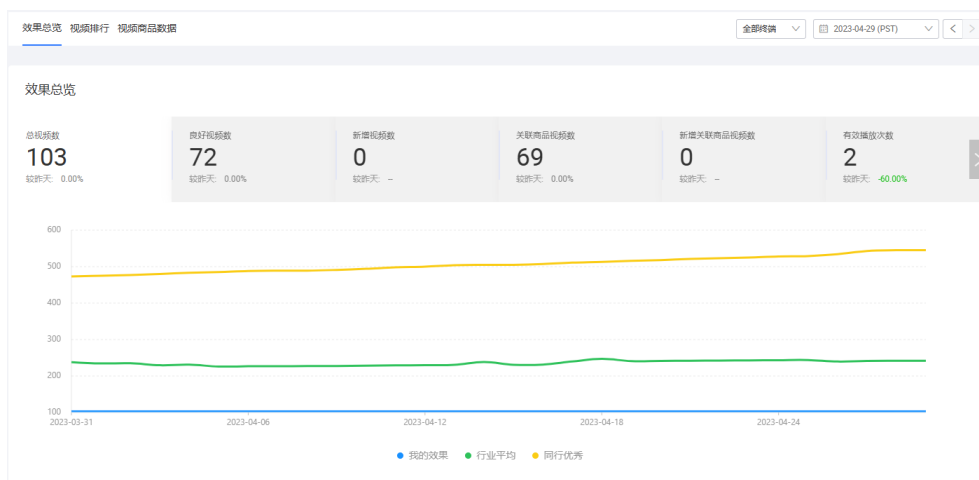


图 11 “优物派”店铺总视频数 (2023-04-29)

排名	视频	视频名	视频上传时间	质量	关联商品数量	有效播放次数	有效播放人数	
1		QQ视频202205	2022-06-08 08:41:44	良好	5 去查看	1	1	0
2		product_Ne	2022-05-08 02:57:17	合格	4 去查看	1	1	1
3		012-1.mp4	2022-08-24 02:27:56	良好	3 去查看	0	0	0
4		AT012-3.m	2022-08-26 23:57:43	良好	4 去查看	0	0	0
5		product_20	2022-05-05 18:38:46	合格	3 去查看	0	0	0
6		JS-002	2022-12-08 01:21:38	良好	1 去查看	0	0	0
7		product_Su	2022-05-17 05:00:05	合格	6 去查看	0	0	0
8		SY019.mp4	2022-07-11 19:06:41	良好	5 去查看	0	0	0

图 12 “优物派”店铺视频排行（2023-04-29）

核心数据趋势					
发布数 0 较上月: -	曝光次数 416 较上月: +9.8%	点击次数 20 较上月: +150%	播放次数 74 较上月: +21.3%	互动次数 16 较上月: +1500%	进店次数 1 较上月: -
优质率 0% 较上月: -	曝光人数 222 较上月: +0.5%	点击人数 7 较上月: +16.7%	播放人数 54 较上月: +1.9%	互动人数 7 较上月: +600%	进店人数 1 较上月: -
流量加权视频数 0 较上月: -	新增粉丝数 3 较上月: -	点击率 3.15% 较上月: +16.1%	完播率 5.41% 较上月: +9.9%	互动率 43.75% 较上月: +337.5%	进店率 6.25% 较上月: -

图 13 “优物派”店铺视频核心数据趋势（2023-04）

Tips视频信息		质量等级	曝光次数	点击次数	播放次数	互动次数	进店次数
	#woman flat shoe 2022 Summer woman... FID: 129688070 - 2022-12-06 16:51:03	低质	93	2	18	2	0
	#fashion shoes #Fashion #slipper 2022... FID: 129404383 - 2022-11-28 17:39:49	优质	56	0	10	0	0
	#fashion shoes #Fashion #Summer FID: 131614014 - 2023-02-12 10:25:13	-	50	0	4	0	0
	#Crystal #Summer #summer sandal 2022... FID: 130002019 - 2022-12-09 17:15:56	-	41	0	3	0	0
	#woman flat shoe Beautiful Ladies Shoes Flat... FID: 129269378 - 2022-11-26 16:08:30	优质	22	0	4	0	0

图 14 “优物派”店铺 Tips 视频信息（按曝光次数降序）

店铺 10 个橱窗位都已全部投放，产品成长分普遍较好，橱窗产品搜索占比 27.38%，询盘占比 100%，可见橱窗位投放可以提高店铺的询盘量。

您共有 10 个服务中已投放橱窗位，0 个空橱窗位待添加，0 个无效产品，请及时替换。以下产品数据统计周期：上一个自然周

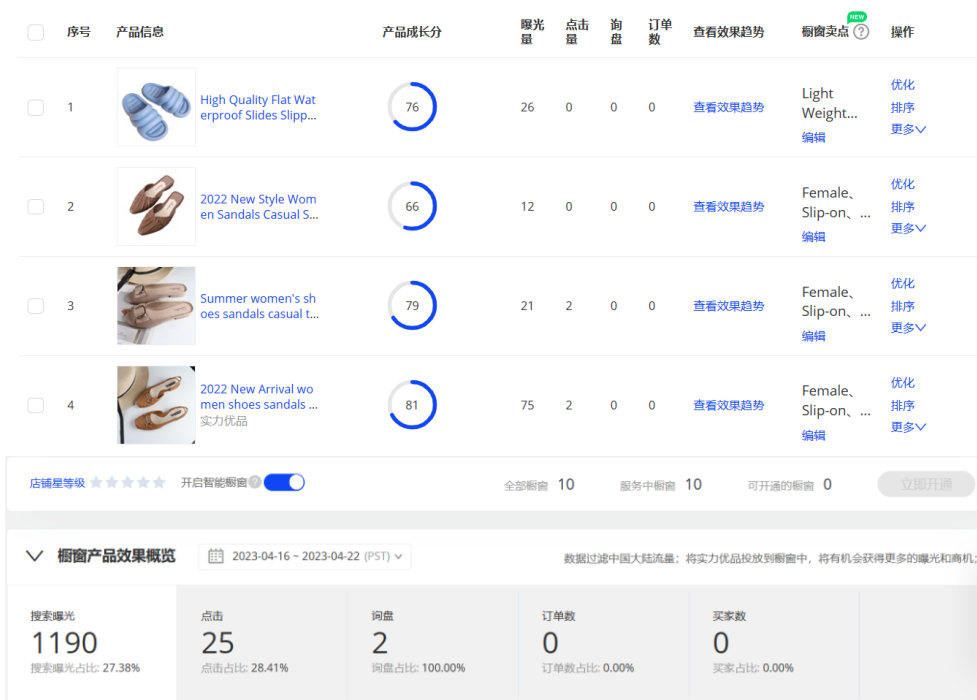


图 15 “优物派”店铺橱窗产品及效果概览

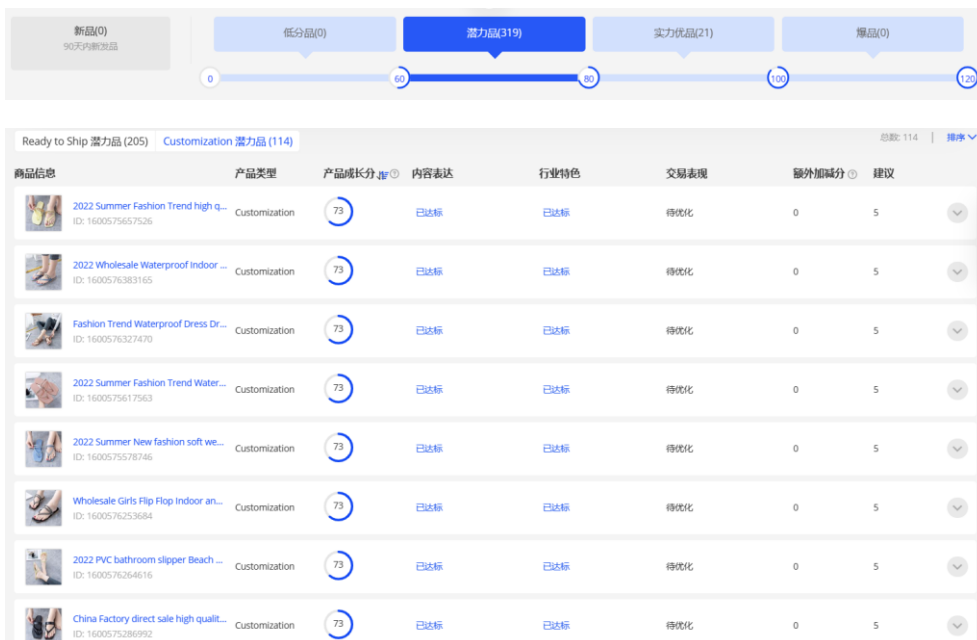


图 16 “优物派”店铺潜力品及定制化潜力品商品信息

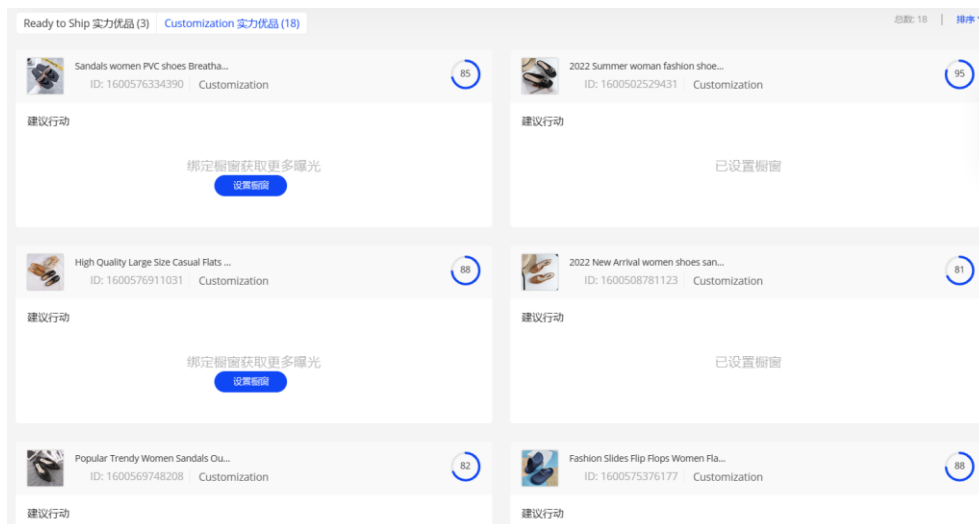


图 17 “优物派”店铺实力优品商品信息

店铺行业定向征品共 71 个，搜索曝光次数 338，征品效果明显高于同行平均。



图 18 “优物派”店铺行业定向征品效果

2、第二阶段：搜索引擎优化（SEO 优化）阶段

运营规划：跨境电商经验产品上传之后要调整优化标题关键词，营销词+属性词+形容词+产品核心词，控制 130 字符以内，做到覆盖更多关键词，提升产品相关匹配度。

运营情况：

通过搜索引擎优化（SEO 优化），调整优化标题关键词、产品主图/视频、详

情页等，产品上架信息填写完整，提升产品相关匹配度。总体上，店铺产品的质量分较好，平均 4.5 分以上；曝光量、订单销量也有所突破。

营销品名	商品类型&分层	价格	负责人	更新时间	存	质量分及验收项	状态	月曝光量	操作
Summer Fashion Candy Color Bee	Ready to Ship 实力优品	US \$0.73 - 0.83/ Pair	Jyyouwupai	2023-02-11		4.9分	审核通过 已上架	57	修改产品视频 编辑
Wholesale Indoor and Outdoor PVC	Ready to Ship 潜力品	US \$0.73 - 0.83/ Pair	Jyyouwupai	2023-02-11		4.9分	审核通过 已上架	13	修改产品视频 编辑
Cheap Lady Slipper Waterproof Hg	Customization 潜力品	US \$0.73 - 2.50/ Pair	Jyyouwupai	2023-02-11		4.9分	审核通过 已上架	39	修改产品视频 编辑
2022 Summer Fashion Trend high t	Customization 潜力品	US \$2.30 - 2.50/ Pair	Jyyouwupai	2023-02-11		4.4分	审核通过 已上架	17	修改产品视频 编辑

图 19 “优物派”店铺产品质量分情况

Summer Fashion Candy Color Beach Bathroom Cartoon lovely sunflower Flip Flops Slippers PVC Slippers Ladies
1 buyer

2 - 298 pairs	299 - 598 pairs	>= 599 pairs
\$0.83	\$0.78	\$0.73

Color:

EUR Size: 36-37, 38-39, 40-41

Lead time: 7, 15, To be negotiated

Customization: Customized logo (Min. order 200 pairs), Customized packaging (Min. order 200 pairs)

Purchase details Protection with Trade Assurance

Shipping: Contact supplier to negotiate shipping details

Payments: VISA, Mastercard, PayPal, Apple Pay, Google Pay

Returns & Refunds: Eligible for returns and refunds

Packing & Delivery Specification Product Description Company Profile FAQ

Overview

Essential details

Place of Origin:	Guangdong, China	Brand Name:	youwupai
Model Number:	WP-008	Midssole Material:	PVC
Season:	Winter, Summer, Spring, Autumn	Style:	outdoor slippers
Outsole Material:	PVC	Upper Material:	PVC
Lining Material:	PVC	Feature:	Cushioning, Fashion Trend, Anti-Odor, Light Weight, ...
Product name:	Summer Slippers	Keywords:	Sandals Women Slipper
Usage:	Indoor Home	Color:	Picture
Gender:	woman	MOQ:	2 Pairs
Use:	Day Life	Size:	40-45
Name:	Women Footwear	Quality:	High Quality

Packaging & delivery

Selling Units: Single item
Single package size: 35X25X13 cm

Single gross weight: 0.350 kg

Lead time①:

Quantity(pairs)	1 - 2	3 - 49	>49
Lead time (days)	7	15	To be negotiated

Packing & Delivery

Selling Units: Single item
Single package size: 35X25X13 cm
Single gross weight: 0.500 kg
Package Type: Packing according to customer's requirement

Specification

Product category	PVC slippers
Model	WP-008
Shoes material	PVC
Size	40,41,42,43,44,45

Product Description



Company Profile



Jieyang Rongcheng youwupai e-commerce firm is located in the world's largest slippers production base Jieyang city, is a collection of slippers design, development, production, sales as one of the leading enterprises. Our products with fashionable style, reasonable price, reliable quality are exported to the international market, all products are in line with international quality standards, welcomed by different markets around the world, including slippers, craft shoes and so on. The company with strong strength, perfect quality and after-sales service to win the trust of many customers around the world! While paying attention to quality, we also try our best to provide customers with the most favorable prices, so that customers in this industry have more competitive advantages. We always adhere to the core concept of customer first long-term development, to provide our customers and consumers with quality products and services, while providing customized services, to bring you more product choices. Looking forward to establishing a long-term business relationship with you

FAQ

1. Are you a trading company or a manufacturer?
A: We are A factory and trading company
2. How about the sample?
A: Samples may take 5-7 working days. Shipping costs depend on weight, package size and your location
3. Can I order shoes in small quantities?
A: Our moQ is one pair per color, or it depends on your requirement. We can talk more if your order is smaller
4. Can we put our logo on the products or packages?
A: I can. We support customization and packaging customization. But there is a certain amount of custom requirements.
5. How long will it take to make a sample?
A: If we re-make the sample for you, it will take 7-10 days. If you choose only the samples we have now, we can send samples to you within 3 days.
6. Delivery Time:
A: 35-45 days, depending on the quantity and the product itself.

图 20 “优物派”店铺“卡通可爱向日葵 PVC 女士拖鞋”详情页

3、第三阶段：直通车推广（SEM 推广）阶段

运营规划：由于前期的新店流量扶持以及 SEO 优化、优质视频引流等，店铺流量有所提升，实力优品数量增加。通过开通直通车，产品将会得到更好的曝光，海外采购商点击后生成询盘，需及时回复询盘信息，并利用外贸谈判技巧，做好 RFQ 报价并跟进客户。直通车开通之后，根据实际情况数据报表进行优化直通车。

运营情况：

店铺运营至今，已完成订单 54 单、待收货 1 单，订单总价 1871.08 美元，按美元、人民币汇率 7.0754 计算，折为人民币 13238.64 元。扣除采购成本 4581.31 元，净利润 8657.33 元（利润占总销售额 65.39%）。待支付订单 15 单，订单总价 997.94 美元。

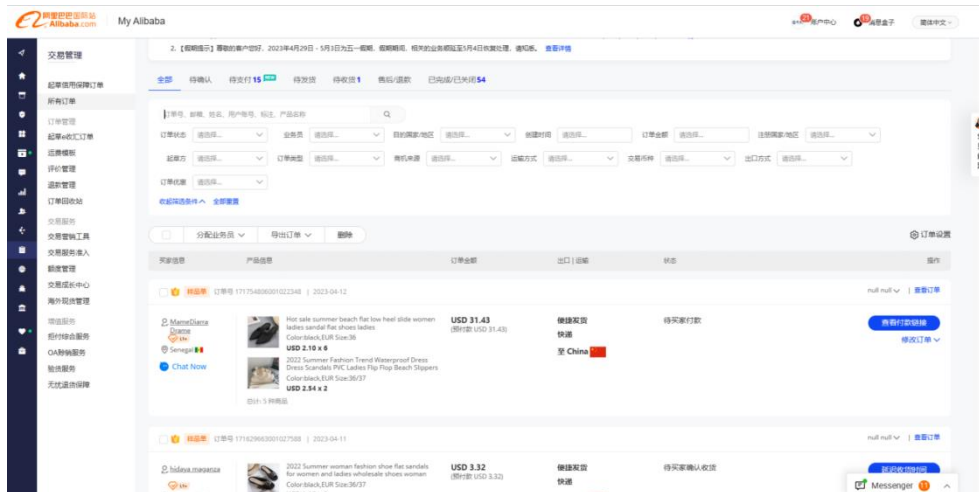


图 21 阿里巴巴国际站后台所有订单

在直通车推广方面表现优秀，超越了 42.31% 的同行客户。从日均曝光量和日均点击量来看，新客专享成长计划的表现比同行新手平均推广效果更好，尤其是在 Top10 同行新手推广中的表现更为突出，直通车投放效果已经达到了较高的水平。

另外，从店铺转化率的数据来看，虽然店铺转化率为 0，但与同行新手平均推广和 Top10 同行新手推广相比，转化率差距明显，需进一步评估当前直通车中的产品匹配、广告语言、定位等问题，调整合理的投放策略以提高转化率。

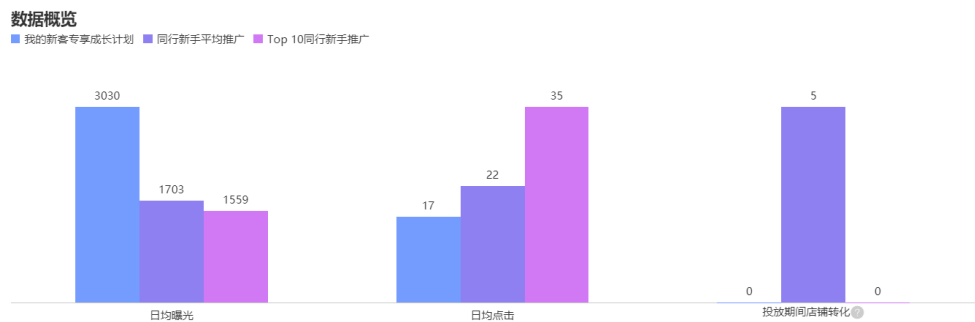


图 22 “优物派”店铺直通车情况

4、第四阶段：稳定阶段

运营规划：经过前期的上链接引流、标题关键词优化、直通车推广，平台数据逐步趋于稳定，此时又继续进入上链接发品阶段。

运营情况：

(1) 店铺总体运营情况

店铺月均店铺访问人数在 2022 年 11 月达到最高峰（994 人），而其他月份则基本保持在 600-900 人之间。如 2023 年 3 月访客量 636，店铺浏览量 1388，

TM 咨询人数 33，询盘人数 8，相比于行业平均、同行优秀，差距相对较大，需全店铺综合诊断优化。

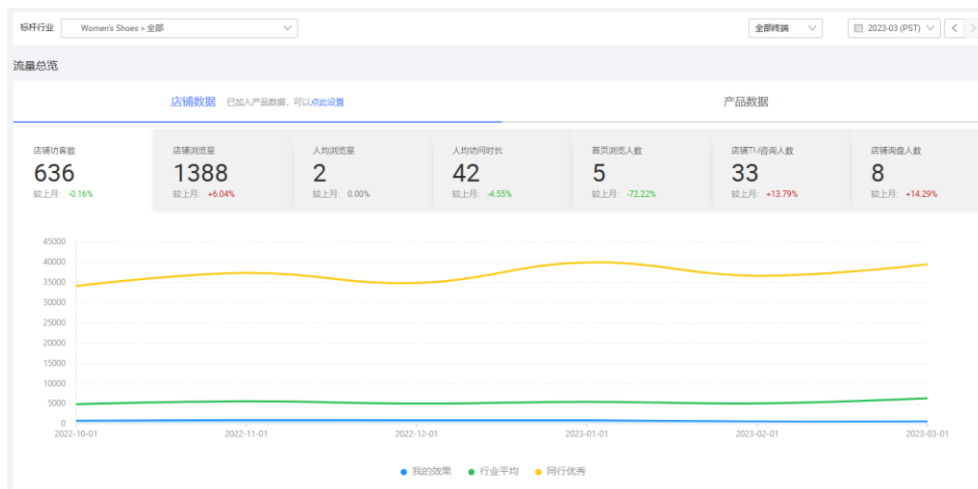


图 23 “优物派”店铺流量总览 (2023-03)

搜索曝光次数在 2022 年 9 月达到最高峰 (53200 次)，而其它月份都保持在 2 万次以上。店铺经过 3 个月成长，搜索曝光逐步趋于稳定。每月搜索点击次数相对较少，峰值在 11 月份，仅 598 次，搜索点击率 1.77%。搜索点击率最高是 3 月份 1.81%，说明店铺产品在搜索引擎竞争较大，需不断增强产品 SEO 优化和广告投放。



图 24 “优物派”搜索曝光、搜索点击次数 (2022-08 至 2023-03)

通过数据统计可以发现，在 MC 询盘人数和询盘个数上，2022 年 11 月和 12

月的数据明显高于其他月份。这说明在年末销售旺季，店铺的营销策略和方案相对较成功，获得了更多的询盘和转化机会。商机转化率在 2022 年 10 月达到了最高峰（7.07%），其他月份则保持在 4% 以上。这个数值并不算太高，说明店铺需要进一步优化产品、服务和交流方式。基于以上分析，可以优化自己的搜索引擎营销和产品品质，提高网站流量和商机转化率，更好地与用户沟通交流，提升经营效益。

优物派店铺访问人数、询盘个数情况

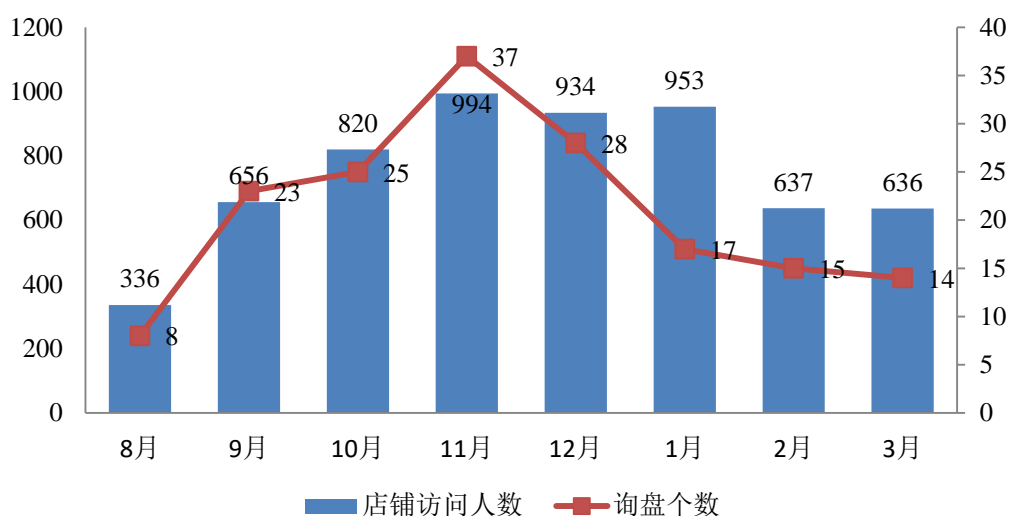


图 25 “优物派”店铺访问人数、询盘个数情况（2022-08 至 2023-03）

（2）近 90 天的交易情况

近 90 天，店铺起草订单个数仅 21 个，环比上周下降了 12.50%。这表明对于网站流量和营销策略需要进一步优化，才能提高起草订单量。起草订单金额环比上周持平，说明虽然订单量不高，但是订单的总金额保持稳定。支付订单个数和支付订单金额都与环比上周持平。这说明虽然起草订单下降了，但是还有相当一部分订单会被最终支付完成，说明该店铺的交易品质还是比较不错。笔单价与环比上周，定价策略比较合理，没有出现大幅度波动。



图 26 “优物派”店铺起草订单个数及金额情况（2023-01-21 至 2023-04-21）

(3) 目标客户群体分析

店铺进店的客户主要来源于非洲和东南亚地区。可能的原因如下：非洲地区是阳光最充足的地方，夏季的时间较长，所以常年购买平底鞋和拖鞋的需求比较大。我们的平底鞋大多是 PVC 材质，比较耐磨透气，符合非洲客户的关注和购买需求。非洲和东南亚地区经济发展相对滞后，居民消费能力有限，而且物流、支付等方面还存在一定的困难。因此，这两个地区的客户更加重视性价比，更愿意寻找价格更为优惠的产品，以节省开支。加之，我们的平底鞋和拖鞋价格较实惠，大概是在 0.8-2 美元左右。店铺买家主要来自美国、阿尔及利亚、摩洛哥、尼日利亚、索马里和肯尼亚。

国家及地区分析

店铺访问人数占比

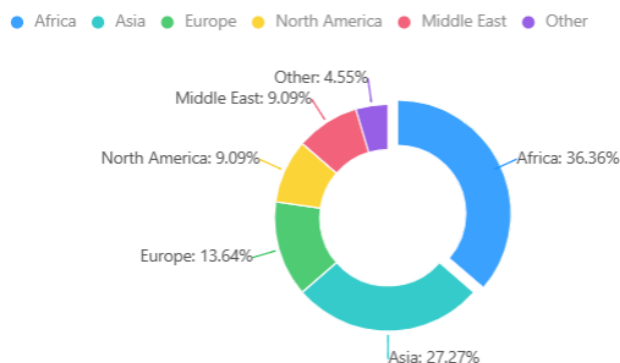


图 27 “优物派”店铺访问来源国家及地区分布

Top国家及地区分布 ②



图 28 “优物派”店铺买家来自国家及地区分布

(4) 买家画像

店铺买家总数为 731 人，其中：RTS 偏好 175 人，包括不限于现货、快速发货等反映买家对于货品快速交付的偏好，主要以买家平台浏览、访问、采购和沟通等行为特征识别；定制偏好 134 人，包括不限于产品轻定制、深定制、来图来样等定制偏好，主要以买家平台浏览、访问、采购和沟通等行为特征识别；样品偏好 143 人，包括不限于免费拿样、付费拿样等样品需求，主要以买家平台采购和沟通等行为特征识别；价格敏感 167 人，是指买家在询盘沟通过程中经常认为卖家的报价过高，希望商家提供更优更低的价格。

买家特征 ②

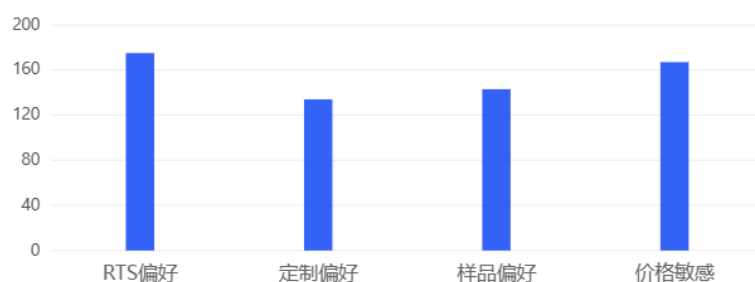


图 29 “优物派”店铺买家特征

从买家身份数据来看，买家大多是线上零售商（122 人），占比 48.03%；线下零售商 73 人（占比 28.74%）、批发采购商 49 人（占比 19.29%）、生产制造商 10 人（占比 3.94%）。

根据数据分析，客户主要来源于搜索，说明 SEO 优化、SEM 推广效果较好，在互联网上的营销及推广方面有较高的曝光度和较好的链接质量。由此可以看出，

在阿里巴巴国际站上采取了一些行之有效的策略，针对客户特点开展宣传和推广。基于以上分析，应该继续加强互联网营销，抓住搜索引擎、社交媒体等渠道，提高网店的曝光率和知名度。同时，应针对不同客户群体的需求和习惯，提供更为精准和便捷的商品信息和购买方式，增强用户的购物体验。此外，可以考虑建立线上社群、扩大线上品牌影响力，以吸引更多潜在的客户，进一步提高销售额和市场占有率。

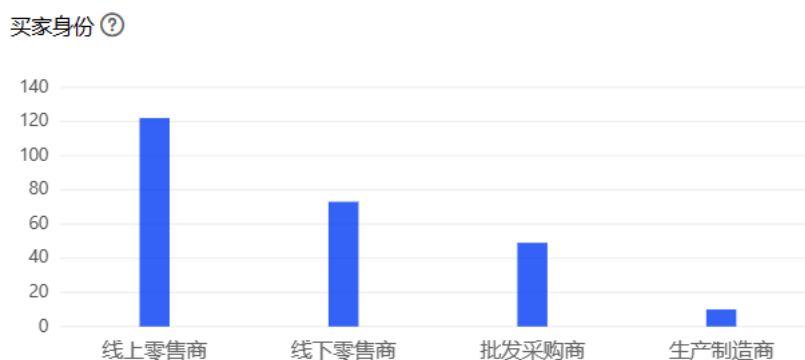


图 30 “优物派”店铺买家身份

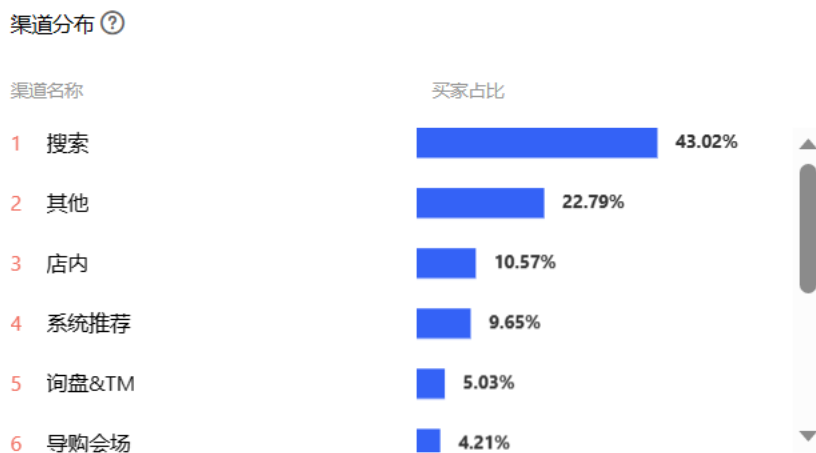


图 31 “优物派”店铺渠道分布

(5) 物流与运输

优物派店铺采用线下发货，即通过与货代公司合作发货，将货物交给货代公司，由货代公司负责货物的运输。优势在于物流渠道更丰富，有广泛的选择；服务更专业、贴心；收货价格更低，节省成本。支持物流包括：三大国际快递、东南亚专线、中欧铁路、中美包机、中美快船、安能物流、一米滴答、四通和顺丰等。



图 32 “优物派”店铺发货包裹



图 33 “优物派”店铺支持物流及运输

(6) 客户评价

过去一年，我们收到了许多客户不错的反馈以及感谢，在物流方面我们发货的速度比较快，跟单、采购方面比较及时。总体满意度 4.3 分，产品质量 5 星评分高达 88%。

评分总览



图 34 “优物派”店铺客户评分

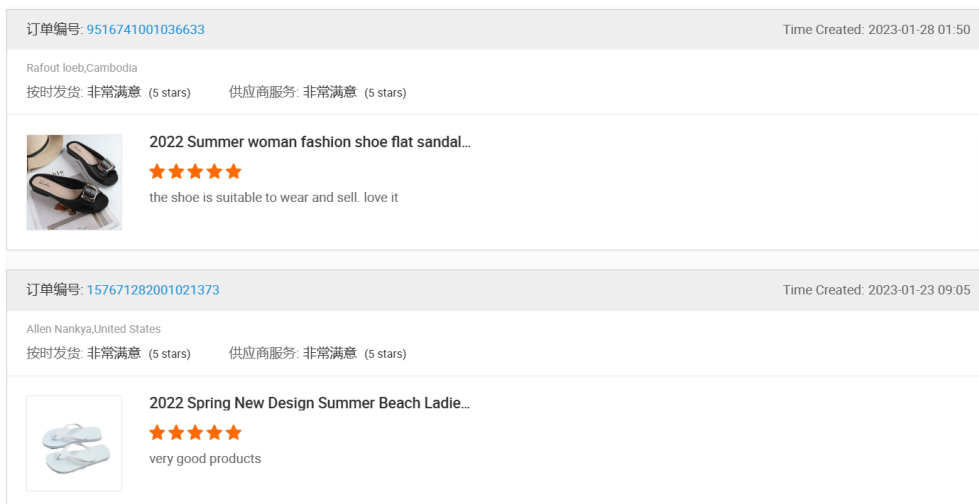


图 34 “优物派”店铺客户评价

五、项目创新点

1、校企合作开展电子商务订单班（大潮汇班）、电子商务现代学徒制（阿里班），定向培养高技能跨境电商应用型人才。

2、校企联合成立一家企业（揭阳市榕城区优物派电子商务商行），真实运营跨境电商业业务，以平台实践反哺课程教学，培养学生的实操技能，激发学生学习创业兴趣。

3、项目是以大三订单班学员带领大二项目组成员开展平台运营，充分发挥“以老带新”传帮带的作用。

六、项目实施经验总结

“优物派”跨境平台项目以点辐射面，对专业建设和人才培养发挥示范引领作用。跨境电商综合试验区机遇下，学校逐步深化校企合作，先行试水产教融合 2+0.5+0.5，再探索现代学徒制 1+1+1 人才培养，逐步发展跨境电商专业，层层递进，立足于揭阳当地辐射粤港澳大湾区，着力培养具备敏锐数字商业思维、开阔国际视野、创新合作精神等职业能力的发展型、复合型和创新型的“亲产业型”跨境电商人才。^[4]

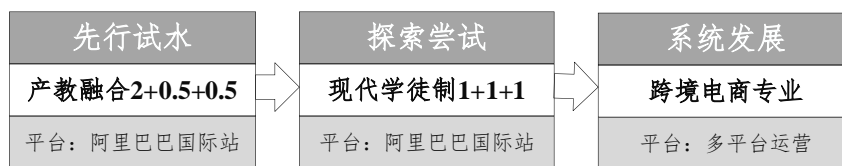


图 35 跨境电商人才培养的发展路径

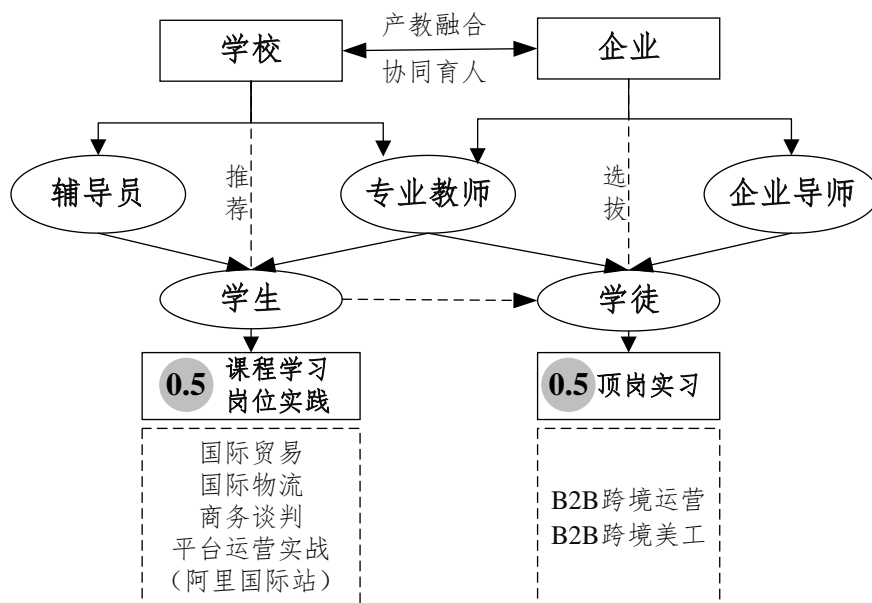
[4] 林佩. 跨境电商综合试验区机遇下高职跨境电商人才培养路径研究——以揭阳职业技术学院为例[J]. 广告大观, 2022(14): 115-117.

（一）试水：产教融合 2+0.5+0.5 人才培养模式

一是与跨境电商企业深度实行“2+0.5+0.5”人才培养模式改革，即学生前两年在学校进行电子商务专业技术学习，最后一年第一学期（0.5）将课堂转移到企业，在真实环境中开展“企中校”精准岗位能力学习和职业培训，第二学期（0.5）在企业顶岗实习，推进校企合作“双精准”育人，提升人才培养质量。为后续现代学徒制人才培养、专业建设奠定基础。

二是深化产教融合，校企协同育人。一方面，教师下企业岗位实践锻炼，共建课程。科学分析跨境电商企业人才需求，结合企业实践岗位，调整优化相应课程的教学标准，推行以“以实践教学为基础，以能力培养为中心”的教学模式。另一方面，形成企中校“教、学、练、做”四位一体的教学教育改革。岗位学习过程中进行现场教学，边讲边学，边学边练，边练边做，理论与实践有机结合，讲、学、练、做相互交叉，强化学生实践能力和工作水平。

三是校企联合注册公司开展跨境电商业务，以阿里巴巴国际站运营实践反哺课堂教学。跨境电商平台业务全部由优秀学徒运营，提高学生的跨境电商实战能力，提升学生的成就感和自信心，进一步增强创新创业孵化的内动力。



（二）探索：现代学徒制 1+1+1 人才培养模式

一是明确人才培养目标，构建基于企业需求、职业岗位的课程体系。在深入了解企业人才需求、明确跨境电商岗位必需的职业能力基础上，针对性增设如跨境电商基础、国际贸易实务、国际货运代理、国际商务谈判、跨境电商 B2C 实

务、跨境电商 B2B 实务等专业技能课程。

二是建立“学生→学徒→准员工→员工”四位一体的现代学徒制“1+1+1”人才培养模式。第一年夯实基础：“学生”校内完成基础课程、通用技能的学习任务；企业见习（或企业导师嵌入教学）1-2 周，接触企业文化以及岗位通用能力实践。第二年培养技能：企业导师兼课指导“学生+学徒”进行阿里巴巴国际站平台选品、数据分析、营销推广、订单跟进等业务操作，学生工学结合、训教交互。第三年综合实践：第 5 学期开展项目实践教学分流，“学徒+准员工”自主选择阿里平台运营、跨境直播、短视频制作、新媒体营销推广等岗位；第 6 学期“员工”顶岗实训，切实掌握岗位所需的技能。

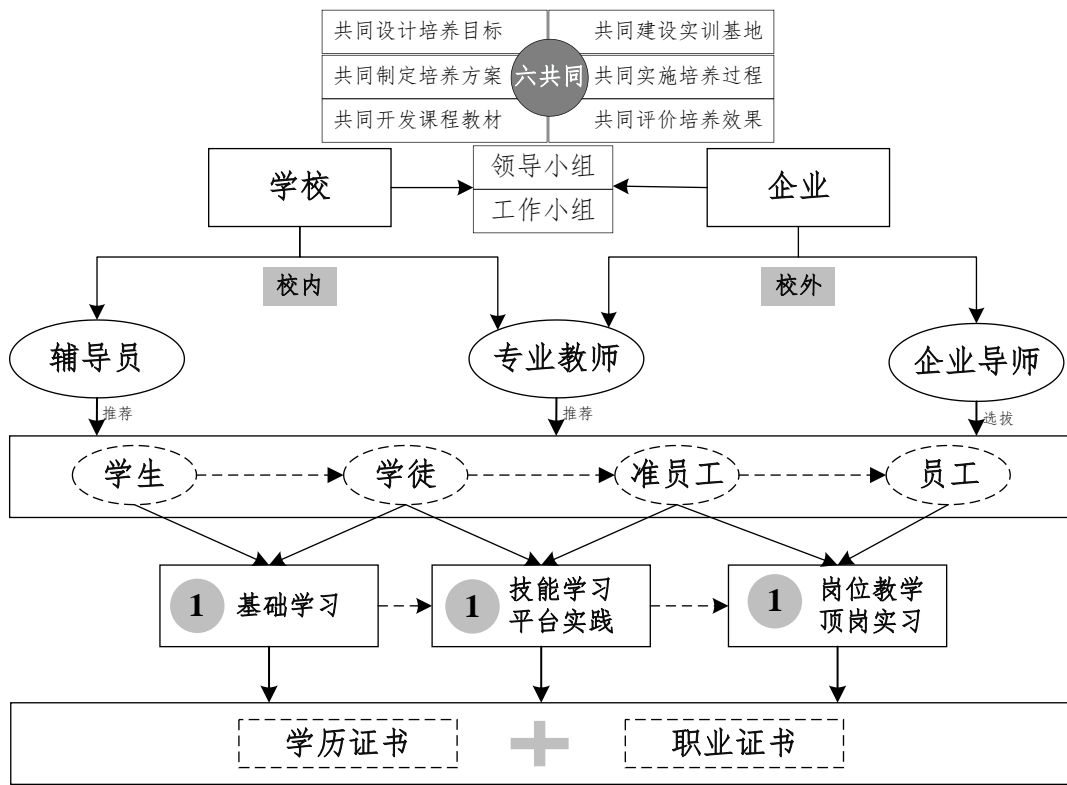


图 37 现代学徒制 1+1+1 人才培养模式

（三）发展：跨境电商专业系统培育人才

一是内培、外引培育师资。对内挖掘，打造校本的“双师型”跨境师资队伍，鼓励骨干教师积极参加政校行企组织的各类跨境电商培训，组织教师到跨境电商企业实践锻炼，了解行业、企业最新技术，积累实践经验，形成教学案例运用到课堂教学中。对外引进，邀请行业企业专家、能工巧匠进校园，担任企业导师兼职授课或专题讲座，多方合作进行专业建设。

二是推进“岗课赛证创”融通，提升人才培养内涵。基于跨境平台运营、视

觉设计、商务谈判等跨境零售岗位的能力需求，科学研判分析，针对性构建跨学科跨专业交叉的实用性课程。做好跨境电子商务师、跨境电子商务技能大赛、跨境电商“三创赛”等技能赛项与专业建设相衔接，激发学生学习积极性、主动性。将“1+X”跨境电商 B2B、B2C 职业技能证书纳入人才培养方案，以证促教、以证促学，迭代培养实用人才。将创新创业同价值观引领融入到专业建设的全过程，设置创新意识、“互联网+”创新创业、商业模式与融资路演等课程。同时，依托创业孵化基地，鼓励学生创业团队申请创业基金扶持，注册公司开展跨境电商平台运营，以创业成果来检验教学效果。

三是加强校内跨境实训基地建设，探索建立“校中企”。统筹电子商务类专业已有的实训资源，基于跨境“专网专机专用”的业务需求，打造跨境电商综合实训室，优先满足学生模拟实训、创业实训使用。同时与创业孵化基地联动起来，吸引跨境企业选派经验丰富的导师入校驻点，帮助学生提高专业实践技能。

七、未来工作设想

1、阿里巴巴国际站按年收费，费用由基础服务费和增值服务费组成，基础服务费（出口通）为 29800 元/年。项目 2022 年成功获得揭阳市大学生创业基金 20000 元扶持，店铺得以顺利开通，1 年出口通服务于 2023 年 5 月 4 日到期。跨境出口电商呈现韧性增长，而且揭阳产业基础好、外贸历史久，恳请学校给予专项资金扶持店铺持续运营。

2、跨境电商综合试验区机遇下，先行试水产教融合 2+0.5+0.5，再探索现代学徒制 1+1+1 人才培养，逐步发展跨境电商专业，层层递进，立足于揭阳当地辐射粤港澳大湾区，培养“亲产业型”的跨境电商人才，增强本土人才“造血功能”。