

“黑色星期五”大促卷成了欧美版“双十一” 大连跨境电商靠什么大卖赚钱？

文图 大连新闻传媒集团记者孙霞

按照欧美市场的惯例,今年的“黑色星期五”是11月28日。而各大跨境电商平台围绕“黑五”的大促,早已展开。记者了解到,与往年“黑五”大促时跨境卖家收获大量订单的繁忙景象不同,今年的促销季呈现了明显的“冰火两重天”。



尽管“黑五”大促已经开启了几天,但大连跨境卖家沈馨却高兴不起来。“跟去年同期相比,广告投入已经涨了一倍,但订单量并没有明显增长,除了最近一周有一两天个别时段出现不足10%的增长,其他时间甚至还有下滑。”沈馨经营日用品及家居用品跨境出口已经有七八年的时间,作为一位“资深卖家”,他告诉记者,这样的销售业绩和投入,再算上参与折扣及秒杀优惠活动的成本,利润实际上是缩减的。他也与周围的同行交流过,“从目前整体情况看,身边不少跨境卖家‘黑五’大促的单量与去年基本持平。”沈馨表示,大家普遍的感受是,有流量但没有以往大促时“井喷”的感觉,而且转化率要比平时低不少。因为按照以往的经验,平时销售业绩好的产品,遇到节日大促应该可以实现翻倍,但是目前看仍没有太大增长。

几家欢喜几家愁。另外一位跨境卖家徐女士则向记者表示,店铺所在的跨境平台启动“黑五”大促的几天,她已经明显感受到流量在变大,“平时店铺一天也就几千流量,这几天投放都有超过5万的流量,而且转化率也不错,大促第一天在一个爆款产品的带动下,店铺销售突破了4000美元。”记者了解到,一些“黑五”大促收成不错的跨境卖家大多是提前做了内容营销布局,同时在目标客户抓取上也下了功夫。记者了解到,有跨境电商企业正在通过AI分析市场欢迎的主力产品作为平台要求的低折扣或秒杀品。

“黑色星期五”,是美国圣诞节前规模最大的促销活动。但欧洲市场很多国家也有“黑五”大促的习惯,因此,欧美的“黑五”市场,往往被掘金海外市场的企业看成一年当中最重要的促销节点之一。

让跨境卖家们感受更为明显的是,随着越来越多国内资本进入跨境电商领域,欧美人年前爆买的“黑色星期五”,正在被卷成另外一个“双十一”。

第一个表现就是,“黑五”也卷起了时长。Temu美国站“黑五”大促从10月9日就启动预热,持续至11月29日结束,全周期长达51天,再次刷新了Temu“黑五”大促持续时长纪录;TikTok“黑五”活动周期从10月下旬持续至12月初,横跨美国、英国、德国、法国、意大利、西班牙、日本、墨西哥多国市场;速卖通的海外“双十一”则于11月8日启动预热,持续至12月3日,与“黑五”促销叠加,整体周期长达1个月;亚马逊2025年“黑五”网一也从11月20日-12月1日展开,持续12天,是亚马逊最长的“黑五”。

近年来,除了传统的阿里系速卖通之外,大量的国内资本进入跨境电商平台领域。而中国跨境电商平台在网络营销方面的投入早已超过了美国竞争对手, Temu、SHEIN等在搜索引擎上购买广告,瞄准搜索“沃尔玛黑色星期五特卖”“Zara 牛仔裤”等热门关键词的消费者,推高了所有零售商的在线广告成本。同时,要求卖家利用大促做低折扣、秒杀等产品促销等,路数与国内双十一更为接近。另外,陆续有平台开始将“仅退款”政策引入跨境电商领域。

同时,他们的内容电商正在改变流量入口和链路。对消费者而言,“黑五”不再只是传统广告推动的促销活动,以往的流量集中在亚马逊、沃尔玛等平台主页和广告入口,如今,很多消费决策也发生在TikTok、YouTube Shorts等社交媒体上。“随着中国跨境电商平台加入‘黑五’大战,‘黑五’促销周期正逐年拉长,节奏和玩法也逐渐向国内双十一靠拢。”大连跨境电商实训孵化基地主任朴赫表示。

“欧盟已经决定,将取消150欧元小额包裹的免税制度。直接寄到消费者家里的包裹要交2欧元,寄到仓库的要交0.5欧元。”朴赫告诉记者,别小看这几欧元,对于本来就薄利多销的中国电商来说,这就是压死骆驼的最后一根稻草。“我有个专做欧洲市场的朋友,他算了一笔账:以前一个10欧元的小商品,扣掉成本和物流,能赚2欧元就不错了。现在要多交2欧元税,基本上就是白忙活。”朴赫表示,更为致命的是,这个政策原计划2028年实施,现在可能提前到明年4月。同时,亚马逊也要求中国卖家的税务信息现在必须纳入申报范围。税务登记号、纳税人身份,一个都不能少。“这其实也提高了门槛。很多小卖家可能连税务登记都没搞清楚,现在突然要求这么严格,不少人估计要被淘汰出局。”朴赫说,加上假日季退货期延长到明年1月底,现金流压力就更大。

对此,朴赫也给出了建议。从短期看,应对“黑色星期五”,跨境卖家一定要在提前布局营销的同时算好账。另外,欧盟的政策变化是确定的,必须主动应对。比如,可以考虑在欧洲建立海外仓,这样就能享受0.5欧元的低税率,也可以调整产品结构,提高客单价,分摊税费成本。同时需要在税务等法规方面投入精力和时间去做合规的卖家。“再有就是多平台布局,东南亚是个好选择。”

面临诸多政策收紧,跨境卖家面临新变革



大连中沐化工有限公司节能及设备升级技术改造项目环境影响评价第二次公示

依据《环境影响评价公众参与办法》等相关规定,现将《大连中沐化工有限公司节能及设备升级技术改造项目环境影响评价报告书》(征求意见稿)全本公示,征求与该项目环境影响有关意见。

征求范围为项目周边5km范围内的公民、法人和其他组织。公众可登录网址(https://pan.baidu.com/s/5v1_u92Nho3x6uug_21UjNg)获取报告书征求意见稿及公众意见表,或到企业查阅报告。

公示期限为5个工作日,公众可以通过信函、电子邮件等方式反馈,联系方式如下:建设单位:大连中沐化工有限公司;地址:大连长兴岛经济区塔山街1号;联系人:曹工;联系电话:13214119760;邮箱:1193625983@qq.com。

大连中沐特种高分子材料有限公司节能及工艺优化技术改造项目环境影响评价第二次公示

依据《环境影响评价公众参与办法》等相关规定,现将《大连中沐特种高分子材料有限公司节能及工艺优化技术改造项目环境影响评价报告书》(征求意见稿)全本公示,征求与该项目环境影响有关意见。

征求范围为项目周边5km范围内的公民、法人和其他组织。公众可通过网络链接(https://pan.baidu.com/s/110NbBGhFmEU-tHeVtkTtsg?pwd=tvpc)提取码:tvpc获取报告书征求意见稿及公众意见表,或到企业查阅报告。

公示期限为5个工作日,公众可以通过信函、电子邮件等方式反馈,联系方式如下:建设单位:大连中沐特种高分子材料有限公司;地址:大连长兴岛经济区塔山街3号;联系人:曹工;联系电话:13214119760;邮箱:1193625983@qq.com。

资 讯

农产品超市 开进学校

大连新闻传媒集团
记者韩顺兆

本报讯 近日,普兰店区安波街道金鸡村与大连市商业学校共同推动的校地共建项目——“安波味道”生鲜超市,在大连市商业学校开始试营业。

试营业当天,店内人头攒动,顾客对来自农村的地道“土特产”格外感兴趣。货架上,来自安波当地的农特产品琳琅满目,色泽红润、口感沙甜的安波铁柿子,蛋黄橙红、营养丰富的散养土鸡蛋,以及各种时令山野菜、珍稀菌菇、手工粉条等,散发着原生态的诱人气息。店内醒目的位置,挂着安波特色农产品的介绍和“一村一品”产业发展简介,让每一位顾客在购物的同时,也能了解产品背后的故事和乡村振兴的成果。

安波街道地处普兰店区北部地区,生态环境优良,物产丰富,这里出产的铁柿子、散养土鸡蛋、小米、山野菜等农特产品品质上乘,风味独特。然而,受地理位置和销售渠道限制,这些优质农产品时常面临品质好却价不高的困境。于是,金鸡村主动“走出去”,为村里的特色农产品寻找稳定、高端、广阔的消费市场。与此同时,大连商业学校也在积极探索产教融合、服务地方经济发展的新路径,希望为学生搭建更贴近市场的实践平台。

在金鸡村主动对接和安波街道的大力支持下,校地双方经过多次实地考察和深入洽谈,最终决定利用学校临街场地,共同打造“安波味道”生鲜超市。金鸡村牵头组织村内合作社和农户,严格筛选货源,确保产品质量;商业学校则提供场地和智力支持,将门店作为学生实训基地。