



▲海蜜全球购
创始人徐俊

海蜜全球购创始人徐俊揭秘： 买手生态链你抄不来

对买手的重视比对用户还要多

“风口上的猪什么的，最近很多热门词汇都可以套在我们头上。”在位于杭州东方电子商务园的办公室，创始人徐俊这样描述去年11月正式上线的海蜜全球购。

徐俊说，海蜜全球购放弃依靠国内进口商进货，销售标准化产品、可以快速起量的B2C模式，坚决不和天猫这样的B2C巨头硬碰硬，选择他们不屑或者做不了的C2C模式切入，主打时尚、轻奢品。

简单地说，“B2C”和“C2C”在进口货源上的差别主要在于前者依靠进口商，后者依靠买手。

目前，海蜜全球购在全球有5000多个买手，以海外生活的华人居多，也有一部分海外留学生，他们是来自世界各地的“品牌搬运工”，也正在为海蜜全球购的“世界小店”去发现海外精品、设计师品牌，还有带有异域风情的特色商品。

“如果想挖掘世界各地的商品，单靠自己公司的采购团队很难。”徐俊说，无论你的采购团队多强大，你不知道比如法国南部的一个小镇到底有哪些资源是非常好的；即使知道这个小镇有什么好东西，你可能也不知道新西兰哪个地方的蜂蜜是最好的。我们不够local，本地化程度不够高，但我们的买手都是在本地生活的。

买手制模式其实是一些同类海淘电商采用的，只不过，海蜜全球购建立起来的“买手生态链”不是竞争者短期可以超越的。“很多电商平台在抢用户，而我们是在抢买手，并且用核心部门来管理买手，在我的平台上给他们提供开店所需要的一切服务，并不是说只让他们进驻到平台后就不管他们了，我们对买手的重视比对用户的还要多。”

徐俊认为，用户可以逐渐培养，但买手资源特别是有价值的买手资源是有限的，“买手生态链”可视为海蜜团队吸引优质买手的核心竞争力。

“我们把所有对买手的服务都归结到买手生态链，买手线上开店需要做的所有事情，我们都通过技术手段帮他们简化掉。”徐俊说，考虑到买手经营店铺最缺的首先是资金，他们有计划地推出了卖家资金借贷服务。又比如，整合物流资源，为买手提供优惠的物流价格，有些物流公司仓储对海蜜甚至是免费的。

海蜜有合作10万家国内外媒体资源的平台优势，也有10年多营销推广经验，支撑着“卖家营销体系”，通过营销手段可以为买手导入更多流量和客源，买手因此获得更多订单，提高商品复购率。“卖家营销体系”还可以帮助维护高价值买手，比如某个美妆类买手本身就是美妆达人，海蜜团队就挖掘这位买手的故事，引导买手向专业化和“意见领袖”的角色发展。

海蜜还配备了招商顾问为买手提供一对一服务，维护买手资源，入门级的基础服务比如教买手在平台上发标题、发商品图片、发商品规格和参数信息等；买手入驻平台后，在



热衷海淘的人应该知道，有太多网站、APP可以用来不出户买遍全球。“天猫占一半，其他的大家分”，在跨境电商这个巨头领跑的行业，创立半年的海蜜全球购以月交易额3000万元占到一席之地。这家海淘网站创始人徐俊说，“我们现在跟天猫的体量没的比，但在我这儿肯定能买到别处买不到的东西。”徐俊的“秘密武器”来自于他苦心经营的买手制生态链。

本报记者 王茂林

货品管理上，买手可以和用户即时通讯沟通商品信息；对于哪些东西好卖，海蜜团队也会通过后台数据分析，把专业建议提供给买手。

徐俊的目标是发展10万个买手，让他们去发现世界各地“美”的东西，把海蜜全球购打造成一个规模可以无限放大的“世界小店”。

如何防止买手卖假货

打开海蜜全球购APP，用户很容易找到“淘东西”的感觉，有爆款也有小众品类，商品尤以时尚和轻奢品牌居多。在商品品类上，徐俊的思路是做“大而全”的综合品类电商，不刻意细分商品品类，尽量避免客户流失。

“我们是美国卖轻奢，日本卖生活用品，德国卖小电器，澳洲卖保健品，新西兰卖奶粉，尼泊尔卖工艺品……一些小众东西，B2C平台可能找不到，在我这儿肯定能买到其他地方买不到的东西”，徐俊介绍，海蜜全球购APP每天新增一万多个商品品类，这样的新增品类数B2C做不到。

海蜜全球购招商部经理张莉告诉记者，根据实力大小，买手通常有三种拿货渠道：大的专业的买手，他们可能是全职买手团队，可以从国外工厂和品牌商处拿货；一些个人买手从国外各大超市、百货商场、奥特莱斯拿货，比如巴黎春天百货、日本东京的银座等；另外有一些特色买手，他们在海蜜全球购上经营虚拟“特色小店”，淘来国外一些特色

设计师品牌以及异域的特色商品比如意大利的手工皮具、尼泊尔工艺品。

目前困扰跨境电商行业难题之一是货源，对于买家来说，最大的疑虑是，“我买到的是真的正品吗？”

徐俊介绍，上线以来假货引起的投诉在海蜜全球购为零，其正品保障机制主要是通过严格的买家身份证件认证和违法违规惩罚机制来实现。在身份认证时，买手需要提供海外身份证件信息，比如身份证、绿卡、驾照。为了证明买手是在国外长期居住，买手还需要提供电子对账单信息，比如银行卡、信用卡、水电费缴费记录单等；买手提交认证之后，海蜜对其进行电话回访确认。“买手在我们平台发布商品，在当地区域才能操作，在中国打开我们的卖家端是毫无意义的，根本什么都操作不了。而且比如一个假货你从国内到国外再到国内，实际上它的成本是非常高的。”徐俊说。

买手入驻海蜜全球购后，还要经受严格管理。张莉介绍，如果买手卖假货，将被拉入黑名单清退，清退后商家90天内不能入驻海蜜平台。“我们掌握买手的IP地址记录和各种认证信息，买手想‘打一枪换一个地方’也是不行了。”

以后，海蜜全球购对卖家行为的规范会越来越严格，物流监控将采取直播模式，并且买手购买全流程也将用视频拍摄。

优势在于领跑消费升级

对于海蜜全球购这样的C2C平台，要站稳脚跟还真得有些本事。

“商业模式大家都差不多，看到别人在做的我抄袭很容易，但我做的这一套买手成长体系，目前大家还不具备。等他们看到这一点，我可能新的点又启动了。”徐俊说。

徐俊认为，市场是消费升级的过程，用户对商品的需求已经从普通商品上升到了追求品牌、品质，今后还将追求个性化商品，这样的趋势使得跨境电商进口行业很有前景。

拿消费升级这个事来说，徐俊说，改革开放之前大家的需求更多的是集中在粮食层面，随着改革开放的步伐，人们的消费需求升级到更丰富层面；到了上世纪90年代初，人们对轻工产品需求很大；第三次消费升级就是淘宝起来的时候，人们对大而全的商品品类有了需求，淘宝抓住了这个机会；第四次消费升级就是现在，人们开始追求品质，国际大牌被认为是高品质的，这个时候跨境的趋势就形成了。接下来还会有消费升级，徐俊预计第五次消费升级会是3-5年后，人们的需求变成了个性化需求。大量销售标准化商品的跨境电商又不能满足需求了，而做C2C的跨境电商进口平台则能以海量的商品品类和高品质、个性化的产品胜出。

“如果这个理论成立的话，我在下一次消费升级的时候就能占到优势，因为我们目前已经走到了这次升级和下次升级的中间点上了。”徐俊说。

美元贬值 赴美留学再加温

记者近期在美国波士顿、芝加哥等多地采访了解到，随着美元贬值、签证新政落地等因素影响，赴美留学再度驶入快车道。

本报记者 马绍栋

赴美读大学省12万

“现在美元贬值这么多，比我们上学那会儿便宜多了。”在美国波士顿当地学校做中文老师的Karina说。

2008年，Karina来美国读大学，当时美元对人民币汇率是1:7.5，现在是1:6.2左右，跌幅超17%。Karina感叹说，现在的学弟学妹很幸福。

按照她的测算，现在在美读高中一年学费加上生活费至少3.5万美元，大学5万美元左右，相比7年前高中每年至少节省2.1万元，大学省3万元，全部算下来高中三年累计节省人民币11.4万元，大学可节省12万元左右。

“汇率优势正成为赴美留学热的重要推手。”Karina表示，除了读书，学生在国外肯定还要购物、旅游，美元贬值带来的利好是实实在在的。

美国国际教育协会日前发布的2014年国际教育交流开放户口报告显示，2013至2014学年，被美国高等教育机构录取的中国学生人数从235597人增加到274439人，比上一年增长16.5%，连续第10年保持增长。事实上，从2009年起，中国赴英、澳留学人数开始以每年3%-4%的速度分流到美国。

留学服务产业链升级

去年北京APEC会议期间，美国总统奥巴马做了一个让留学生大呼过瘾的决定：赴美学生签证有效期将由目前的1年延长到5年，商务和旅游签证将延长到10年。

“中国学生去美国留学，签证是主要障碍之一，现在放宽签证时间限制，表明美国不再先假设申请者有移民倾向，而是优先考虑申请者申请到美国学习，应该得到签证，再根据其提供的材料决定是否拒签。”来自北京一家知名留学机构的美国留学顾问告诉记者，中国学生构成了美国最大的外国学生群体，特别是美国30%的外国学生和交流访问者来自中国，因此签证新政肯定考虑了这一背景。“我们今年做了5个学生，签证通过率100%。”

在该顾问看来，签证新政除了利好留学，还让成人游学市场出现激增，目前他们推出的几个暑期赴美大学游学项目都提前报满了。对于留学生来说，签证开放延长到5年，对于留学生国外寻找实习、就业机会将会很有帮助。

记者在美国采访期间发现，近些年留学热已经催热了当地相关服务产业链，这种成熟环境反过来又助推了留学市场的火爆。

“这是我通过专门负责留学生的房屋中介找到的homestay（寄宿家庭），我们相处得非常融洽。”来自济南的高中生Abby告诉记者，她所在寄宿家庭男主人是一家公司技术人员，女主人是社区兼职人员。一般来说，外来人很难融入美国家庭，而她和这家人相处得非常好。圣诞节、万圣节，美国人都会带孩子出去娱乐，让留学生出去住酒店。可Abby却能随寄宿家庭成员一起去吃饭、看棒球比赛，行李可以继续放在家里。

记者了解到，以往多是由当地学校选择寄宿家庭，现在越来越多专业的房屋中介来做这一市场，他们服务意识更强，而且对寄宿家庭具有明确的服务标准和硬性管理约束，以确保留学生不会出现遭遇寄宿家庭虐待等问题。

美国学校名额放开

“我们学校放开了对中国学生的名额申请，希望能有越来越多的中国学生来这里感受美国教育和文化。”芝加哥的一所私立高中校长对记者说。

漫步在这所花园式高中，美国教育的种种特色在这里表现得淋漓尽致：建校于1956年，知名校友挂满一整面墙；小课堂精英教育，班级平均人数25人，师生比例1:15；除了正常高中课程，理工科方面的各类设施、实验室丰富完备；除了日常学习，学生会参加许多社团活动比如机器人、帆船、垒球等都是学校等强项。另外学校有自己的TV station可以让学生去拍微电影和video等。学校每年还会组织超过200所大学来校交流，以促进学生本科申请并提供便利。

来自西安的一家留学中介负责人告诉记者，这些年美国无论公立还是私立学校都在增加对国际学生的招生名额。“我们刚新开了一所800平米的办公区，准备专做美国高中留学。”

兴奋的不仅仅是留学中介，中国家长的观念也在迅速转变。

小F是青岛某高中学生，平时在班里考试排名20多名。在留学顾问建议下，高二时她提前到美国一所公立高中读12年级，一年后以优异成绩顺利申请到波士顿一所美国排名前80的大学。“其实直接读大学也可以，但时间比较紧，考出的托福成绩肯定很难上美国名校。而提前一年出来就不一样了，有充足时间学习英语及美国高考内容，SAT及托福都可以考出不错的成绩，上名校几率更大。”