

跨境物流履约与海外仓体系实战

课程代码：LW-101 | 本文档为第 1 课完整教案（讲师版样例）

完整课程资料（全课教案 / 讲师手册 / PPT 大纲 / 配套工具包）面向报名学员定向分发

一、时间分配表（总计约100分钟）

时间段	环节	PPT页码	时长
0-10分钟	开场导入	P1-P2	10分钟
10-60分钟	行业格局与模式对比	P3-P10	50分钟
60-92分钟	趋势推演与实操诊断	P11-P14	32分钟
92-100分钟	结课回顾与作业	P15	8分钟

二、逐字讲授脚本

环节一：开场导入（0-10分钟）

【5分钟】（展示P1）各位同学好，欢迎来到跨境物流履约与海外仓体系实战课程。先说这门课的定位：我们不讲“物流是什么”的泛论，这门课只解决一件事——帮你的企业建立可控、可量化、低风险、高效率的现代跨境履约体系。为什么值得花20个学时？一句话：物流是跨境电商的最大成本、最大风险、最大体验变量。

【5分钟】（展示P2）这门课一共10课，路径很清晰：先看格局趋势，再沿履约链路走一遍——头程、清关、海外仓、双仓策略，然后补上逆向物流，再打两场硬仗——大促保障和成本管控，接着建异常处理SOP，最后落到团队考核。考核方式：课堂实操占40%、期末三件套占50%、出勤研讨占10%。期末你们要带走三份文档：《物流履约方案》《渠道搭配方案》《风险预案》——每节课的实操表都是这三份文档的零件，所以每次实操请认真填。

环节二：行业格局与模式对比（10-60分钟）

【6分钟】（展示P3）先看大盘。2025年中国跨境电商出口2.27万亿元，盘子还在涨。但结构变了：亚马逊活跃卖家从240万降到165万，净减75万；而年销过亿美元的大卖从50家增到235家。中小卖家出清、头部集中——我想请大家思考一个问题：活下来的这批企业，共同特征是什么？我的答案是：物流精细化能力。

【6分钟】（展示P4）行业正处在四个拐点上。模式拐点：2026年海外仓出口爆发式增长3.3倍，一件代发市场规模2867.5亿元、同比增23.6%。政策拐点：美国取消800美元免税、停用T86，欧盟取消150欧元免税。

体验拐点：海外仓本地发货转化率比直邮高20%-35%，但美国退货率高达19.3%。竞争拐点：就是刚才说的出清与集中。这四个拐点叠加，意味着旧打法集体失效。

【8分钟】（展示P5）我们把行业历史切成三个阶段。第一阶段，邮政小包时代，2014到2018年，低客单价铺货，吃的是万国邮政+小额免税的红利，时效15-35天，没有备货压力。第二阶段，专线物流时代，2019到2023年，空派7-15天、海派25-40天，双清包税全面普及——注意，这个“普及”同时埋下了今天正在引爆的灰色合规风险。第三阶段，2024年至今，本地化履约时代：免税终结，直邮价格优势崩塌，库存前置成为主流。

（互动：提问全场）“你的企业现在靠什么模式活着？这套模式当年的红利还在吗？”请两三位同学回答。（讲师小结）多数同学的回答会落在专线时代末期——这就是我们这门课要解决的问题。

【8分钟】（展示P6-P7）过渡：知道了自己在哪个时代，接下来认识工具箱。按库存位置分，所有模式归入两大阵营：直邮阵营——邮政小包、商业专线、国际快递，库存在国内、订单触发后跨境发货；本地化履约阵营——第三方海外仓、平台官方仓、半托管全托管，库存前置海外、本地发货。（展示对比表）六个模式逐项比：时效从15-35天到1-3天，资金占用从无到高，转化率影响从最低到+20%-35%。没有哪个模式全优。

【6分钟】（展示P8）把头程、空派、海派、专线、海外仓放进“成本×时效×资金占用×合规风险”四象限看，结论只有一个：没有最优模式，只有最优组合。这个“组合”怎么做决策，是第5课的主题，今天先建立坐标系。

【6分钟】（展示P9）推动模式切换的有五大因子：政策合规化是第一位的，直接改写规则；平台流量规则倒逼——流量向本地履约倾斜；消费者体验升级——要快、要能退；基础设施完善——我国海外仓已超2500个、面积超3000万平方米；数字化提效——2026年全球AI物流市场479亿美元。

【10分钟】（展示P10）讲个标杆案例：SHEIN。它的履约费用率从2023年的42.1%，升到2025年的45.6%，再到2026年一季度的48%——三级跳。SHEIN拥有全球最高效的直邮物流体系，连它都扛不住直邮的成本压力，何况我们中小卖家？这就是为什么海外仓从“可选”变成了“刚需”。

（互动：讨论2分钟）“如果你是SHEIN的物流负责人，48%的费用率你会先动哪一刀？”收集几个答案，不必给标准答案——本课结束时大家会有自己的判断。

环节三：趋势推演与实操诊断（60-92分钟）

【8分钟】（展示P11）往后看十年。2027年，海外仓履约份额正式反超直邮；2028年，欧盟五档税率落地，合规壁垒固化，低价直邮退出主流；2029到2030年，轴辐式全球仓网普及；2031到2035年，AI Agent覆盖物流运营70%的标准化工作，人效提升3-5倍。趋势决定的是方向，不是时机——但越晚转身，转型成本越高。

【10分钟】（展示P12）（实操引导）现在打开工具一的自诊断表，五个指标：渠道集中度、物流成本占营收比、旺季妥投时效达标率、退货本地处理能力、库存周转天数。每项按1-5分给自己打分，8分钟，现在开始。（讲师巡场，提示：渠道集中度看最大渠道货量占比，超过80%就是预警线。）

【7分钟】（展示P13）（互动：互评）同桌交换看诊断结果。判定标准：总分20分以上是本地化履约期，重点在深耕优化；12到19分是转型期，这是本课的重点对象；低于12分是专线时代末期，优先补课。请两三位同学分享诊断结论。

【7分钟】（展示P14）介绍我们的贯穿案例——山海户外，杭州一家露营装备卖家，客单价20-120美元，月发3000单，以直邮专线为主。它的诊断得分：渠道集中度92%——一条专线扛全部货量；物流成本占营收18%；旺季妥投率81%；退货完全没有本地处理能力。判定：专线时代末期。接下来9节课，我们会陪着山海户外一步步走完转型，每节课讲它的一段。

环节四：结课回顾与作业（92-100分钟）

【8分钟】（展示P15）三句话回顾：第一，模式转折是政策逼出来的，不是技术自然演进；第二，六大模式两大阵营，没有最优模式只有最优组合；第三，转型的第一步是诊断。送大家一句话：海外仓不是选择题，是必答题——但前置备货的库存风险，我们会从第4课开始逐一拆解。课后作业：完成本企业的四指标诊断表，标注最短板指标和你的初步转型方向，下节课抽评。

三、课后Q&A预案

Q1: "我们单量小，谈趋势是不是太早？"

A: 趋势决定的是方向不是时机——免税取消对所有体量的卖家同时生效，不会因为你单量小就豁免你。单量小的优势恰恰是转型成本低、掉头快。本课的诊断表就是帮你判断"现在该走到哪一步"，而不是要求你一步到位。

Q2: "半托管是不是可以当主力模式？"

A: 起量快，但定价权和物流决策权都在平台手里，物流成本由平台统一定价，你无法通过物流优化获得成本优势——它适合作为增量渠道，不适合作为核心阵地。核心阵地要掌握在自己手里，这也是后面双仓策略课的主题。