

跨境电商供应链管理

课程代码：SCM-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

教学时间分配

环节	时间	对应PPT
开场导入	15分钟	P1-P5
全链路结构解析	40分钟	P6-P14
课间休息	10分钟	—
行业宏观背景	35分钟	P15-P22
供应链战略价值	30分钟	P23-P27
实操与总结	30分钟	P28

一、开场导入（15分钟）

【5分钟】课程介绍

各位学员大家好，欢迎来到《跨境电商供应链管理》课程。

这门课一共8个模块，32个学时。我们的目标不是让大家成为物流专家，而是帮助大家建立一个完整的供应链思维框架——从采购到消费者签收，再到退货处理，全链路怎么管、怎么优化、怎么控风险。

考核方式很简单：每次课结束交一份实操作业，占40%；期末交一份你企业的供应链战略规划方案，占60%。我们会给大家配一套工具包，8件工具模板，可以直接拿去用。

【5分钟】破冰互动

在正式开始之前，我想请大家做一个小练习。请用3句话描述一下：你卖什么产品？卖到哪里？供应链上最让你头疼的事是什么？

（收集学员回答，挑选2-3个有代表性的关键词写在白板上）

很好，我看到大家提到的痛点集中在几个方面：物流成本高、库存管不好、合规搞不定。这些问题在后面的课程中我们都会逐一拆解。

【5分钟】故事引入

我先给大家讲一个故事。一个保温杯，从义乌的工厂出发，最后到达美国德克萨斯州一个消费者手中，这个过程要经过多少个环节？涉及多少方？

(展示P5，引导学员思考)

答案是：至少9个环节，涉及10方以上。工厂、集货仓、报关行、国际货代、美国海关、海外仓、UPS/FedEx、平台、消费者——这还只是正向流程，如果加上退货，链条更长。

这就是跨境电商供应链的复杂度。它比你做国内电商复杂3倍以上。而这门课，就是要帮你把这个复杂度拆解清楚，找到管控的方法。

二、全链路结构解析（40分钟）

【10分钟】九大环节总览

(展示P6全链路结构图)

跨境电商供应链的全链路，可以拆解为九大环节。请大家跟我一起走一遍：

第一步，需求预测。你要卖什么？卖多少？这是供应链的起点，也是误差累积的源头。预测不准，后面全错。

第二步，采购和生产。选工厂、谈价格、控品质。跨境电商的采购和传统外贸最大的区别是——你需要更小的批量、更快的反应速度。

第三步，国内仓集货。从各个工厂收来的货，在集货仓做质检、贴标、打包、分拨。

第四步，头程运输。从国内到目的国，有空运、海运、快递、铁路四种方式。成本和时效差异巨大——空运30-50元一公斤，5-7天到；海运5-8元一公斤，但要25-35天。

第五步，目的国清关。申报、查验、缴税、放行。2025-2026年关税政策变化非常大，这个我们在第3课专门讲。

第六步，海外仓存储。货到了目的国，进入海外仓。可以是FBA仓、第三方海外仓、或者自建仓。

第七步，末端配送。从海外仓到消费者手中，UPS、FedEx、USPS等本地快递。时效2-5天。

第八步，消费者签收。

第九步，逆向退货。消费者退货怎么办？检测、翻新、重新上架、或者弃货。

这九个环节，每一个都可能出问题。供应链管理，就是管好这九个环节，让它们协同运转。

【10分钟】四大核心差异

(展示P12-P13)

有学员可能会问：我做过国内电商，供应链应该差不多吧？

差别非常大。我总结为四个核心差异：

第一，链条更长。国内电商从仓库到消费者，3-4个节点。跨境电商7-9个节点，还跨了国境。

第二，主体更多。国内就是你、仓库、快递三方。跨境涉及海关、货代、海外仓、尾程快递、报关行.....10方以上是常态。信息不对称非常严重。

第三，合规更复杂。你要同时遵守中国的出口管制、目的国的进口法规、VAT税务要求、产品认证标准（CE/FCC/FDA）。任何一个环节不合规，货就可能被扣。

第四，不确定性更高。国际运价波动、汇率变化、政策突变——2025年美国取消800美元免税，一夜之间多少卖家的成本结构被颠覆了。

（展示P14互动页）

现在请大家数一数，你的企业从采购到消费者签收，经过几个环节？对比一下行业标杆——SHEIN的库存周转只有36天，你的差距在哪里？

【10分钟】环节详解

（快速过P7-P11，每个环节2分钟，重点讲清关和海外仓）

清环节我重点说一下。2025-2026年是全球关税政策大变革的时期。美国永久取消了800美元免税额度，关闭了T86/T11简化清关通道。欧盟取消了150欧元免税。这意味着什么？意味着以前靠小包直邮免税入境的时代结束了。每一笔进口都要老老实实交关税。

海外仓环节也很关键。现在中国企业在全球建的海外仓已经超过2500个，总面积突破3000万平方米。海外仓不再是大卖家的专属，而是所有想做跨境电商的标配。为什么？因为时效——海外仓2-5天送达，直邮要14天。转化率差了一大截。

三、课间休息（10分钟）

四、2025-2026行业宏观背景（35分钟）

【15分钟】核心数据解读

（展示P15-P18）

休息回来，我们看一组数据，帮大家建立对行业的宏观认知。

2025年，中国跨境电商进出口总额达到2.75万亿元。其中出口额约1.87万亿元，首次突破千亿美元大关，达到1132.7亿美元，同比增长20.6%。这是什么概念？跨境电商已经成为中国出口增长的核心引擎。

市场格局上，有一个历史性的变化——欧洲超越北美，成为中国跨境电商出口最大的目的地。欧洲269亿美元，增长41.8%；北美263.2亿美元，增长31.6%。为什么欧洲增长这么快？因为欧洲市场的基础设施在改善，海外仓网络在扩张。

另一个标志性事件：2026年，海外仓模式的占比预计首次超过直邮模式，达到50.6%。这是一个拐点——说明行业正在从“轻资产直邮”向“重资产本地化履约”转型。

【10分钟】成本数据与案例

(展示P19-P21)

接下来看一组让很多人震惊的数据：跨境电商的供应链成本，平均占营收的28.7%。而国内电商只有12.3%。差了一倍多。

这意味着什么？意味着跨境卖家的利润空间天然就比国内卖家薄。以两家上市跨境卖家为例——致欧科技净利率4.6%，赛维时代3.9%。都是年营收几十亿的大卖家，净利率只有个位数。

但有一个例外——SHEIN。2025年营收418亿美元，但它的履约费用高达190.72亿美元，占营收45.6%。看起来很高对吧？但SHEIN的库存周转只有36天，远低于Zara和H&M。而且SHEIN的服务收入从2023年的8.68亿美元飙升到2025年的47.4亿美元——它正在通过平台化转型来分摊供应链成本。

SHEIN的案例告诉我们：供应链不是负担，而是竞争力。谁的供应链效率高，谁就能在微利行业中活下来。

【10分钟】互动讨论

(展示P22)

现在请大家估算一下：你的物流+仓储+关税成本占营收的比例是多少？

(给学员2分钟计算时间)

行业均值是28.7%。如果你的比例显著高于这个数字，说明你的供应链效率有提升空间。如果低于这个数字，说明你在这方面已经有了一定优势。

记住这个数据，在第3课成本拆解中，我们会帮你把这个数字拆细，找到具体的优化空间。

五、供应链战略价值 (30分钟)

【15分钟】从成本中心到核心竞争力

(展示P23-P25)

过去很多年，跨境卖家对供应链的认知是：后勤部门，能省则省。采购压低价、物流找最便宜的、仓库能省就省。

但现在，这个认知必须改变。原因有三个：

第一，平台规则变了。Temu把70%的流量给了半托管商家——前提是你得有本地仓备货能力。TikTok Shop在欧洲强制本地仓发货。SHEIN要求卖家提供本地仓库存证明。没有供应链能力，你就没有平台流量。供应链能力已经从"加分项"变成了"入场券"。

第二，中金公司的研究指出，2026年头部卖家可能迎来底部反转。逻辑是：贸易环境趋于平稳、库存压力消化、尾部企业出清。但"强者愈强"的前提是什么？是供应链能力。亚马逊前100名品牌中，中国卖家GMV占比只有6.8%——说明中国卖家的单体规模还有巨大提升空间，而供应链能力是规模化的关键瓶颈。

第三，成本优化的空间已经从"压低采购价"转向"全链路系统优化"。采购价已经压不动了——工厂毛利本已微薄。真正的优化空间在头程物流、关税合规、库存效率、逆向管理这些环节。

【10分钟】三个结构性矛盾

(展示P26)

在往下讲之前，我要先给大家铺垫三个结构性矛盾。这是我们后面所有策略和SOP要解决的核心问题：

矛盾一：供应链链路过长，但卖家的管理能力不足。跨境供应链涉及九大环节、多国监管、多类主体，但多数卖家的管理能力还停留在国内电商水平。

矛盾二：平台和政策都要求库存前置（海外仓备货），但海外仓资金占用大、回收周期长，中小卖家资金承压严重。

矛盾三：全球主要市场合规要求持续升级，但大量卖家的合规体系还停留在事后补救阶段。

这三个矛盾，是当前跨境电商供应链效率提升的核心瓶颈。后面的课程，我们会逐一给出解决方案。

【5分钟】本课总结

(展示P27)

总结一下今天的课。三个核心数据请大家记住：

第一，28.7%——供应链成本占营收的比例，远高于国内电商的12.3%。

第二，50.6%——海外仓模式占比首次超过直邮，这是行业拐点。

第三，1132.7亿美元——中国跨境电商出口额，首次突破千亿。

这三个数据说明：跨境电商供应链正处于一个历史性的转型期。从粗放到精细、从直邮到海外仓、从被动到主动。

六、实操与总结（30分钟）

【20分钟】课后作业指引

(展示P28)

今天的课后作业有两项：

第一项：绘制你企业的供应链全链路地图。从采购到消费者签收，把每一个环节画出来，标注每个环节的参与方、时效和成本。这个练习的目的是让你“看见”自己的供应链全貌。很多人做了几年跨境，从来没有完整梳理过自己的供应链链路。

第二项：识别你当前供应链中最薄弱的3个环节，并说明原因。是用工具包里的“痛点自评表”来做也可以，用自己的框架也可以。关键是找出问题，后面我们才知道该优先解决什么。

【10分钟】Q&A与预告

有什么问题现在可以提。

（回答学员问题）

下次课我们要讲四大主流供应链模式——直邮、海外仓、全托管、半托管。我会教大家一个“五维决策模型”，帮你根据自己的产品特点、资金实力、目标市场、平台要求和运营能力，选择最适合你的供应链模式。

请大家提前想一个问题：你现在用的是哪种模式？你觉得它适合你吗？

好，今天的课就到这里。谢谢大家。