

最近几年跨境电商这个行业逐渐让我们所熟知，特别是珠三角地区新开很多的跨境电商公司，由于国内电商市场竞争激烈，工厂也想外扩市场，都选择做跨境电商起来，那你知道跨境电商的公司是怎么拿货，怎么开发自己产品的吗？在什么市场采购货物的呢！

一 拿货渠道：

1.对于一些小卖家来说，本身是不具备自身开发产品跟生产的，主要的产品都是从国内网站购买直接自发货的形式发往国外的仓库，一些主要的采购网站，1688批发网，义乌购，等等，国内综合比较大的就是1688这个平台了，可以自己跟工厂老板对接，进行议价，谈价。

2.如果对于一些能自主开发新品，或者能做差异化产品的公司来说，就需要对接一些有资质的供应商了，流程大概是，电商公司出产品设计图——采购找资源定制——回样品——确认是否需要改善，都认可的话就进行下一步——回大货样品——回大货，然后仓库发货给国际物流公司，根据需求看是海运或者是空运，海运一般是15天左右，空运就6天左右。

二 跨境的新品开发：

1.在亚马逊

，虾皮等等，看热销的产品，排名靠前的产品，让公司采购会来市面上相似的样品，然后开发，结构工程师，采购进行沟通，根据这个产品的差评改善，增加产品的质量，做差异话。

2.还有一种的话就是跟卖了，看别人卖得好自己也进行跟卖，这种是不建议的。或者是你的供应商的私模产品介绍给你，让你去打市场，但是必须是那种他还没上市的产品。

3.在一种就是独自开发，从设计，颜色，材质都是自己开发的，但是这种周期较长，费时费力，对起订量也是有要求的，大部分都是几个部分商榷之后决定的，然后出大火在发往亚马逊的仓库，进行售卖。

