中国-俄罗斯采销中心

建设方案

**一、项目背景**

1.为地方政府解决外贸企业出口问题；

2.为传统外贸出口企业解决开拓新兴海外市场问题；

3.为海外批发市场解决招商和货源问题；

4.为传统外贸产业及上下游进行数字化转型升级探索新路径。

**二、项目规划：全球化服务平台，本地化销售平台**

**1.从线下到线上·打造传统外贸企业出海新路径**

整合广东外贸企业优质品牌及产品，通过 ITOE 线上平台进行365 天线上展示，通过海外采销中心对接海外商机，拓展全球销售渠道。

**2.从外贸服务到产业重构·促进传统外贸产业链的数字化转型升级**

整合外贸服务体系，将数字营销、全球直播、跨境电商、海外仓纳入传统外贸生态圈，通过外贸数字化新基建，新外贸人才培养和新外贸项目孵化促进传统外贸产业转型升级。

**3.从资源整合到模式输出·与海外侨商共创全球一体化数字商业网络**

用中国最先进的互联网和跨境电商经验打造 ITOE 平台，赋能给海外侨商使用和共创，协助海外侨商在本国开展电子商务及相关业务，在数字化浪潮下抢占商业先机。

**4.从出口到进口·促进国内消费市场繁荣和升级**

满足海外企业对进入中国消费市场的需求，以及国内消费者对多样化商品的消费需求。

**三、海外采销中心运营服务体系**

**1.ITOE 云展平台**

平台涵盖商品展示、线上展会、在线沟通、远程直播、外贸服务、在线交易（二期上线）等功能，作为招商和服务线上承载平台，将国内优质外贸工厂及商品信息进行充分的展示。

**2.中国供应商体系**

通过政府、省市贸促会、商协会，立足广深，面向广东，服务全国，放眼全球，在外贸产业带建立区域卖家生态圈子，整合各地供应商资源。

**3.海外展示、销售体系**

建立 100个海外采销中心，海外采销中心负责对接本地的销售渠道和其他商业机会。海外采销中心之间进行供应链联动，形成纵横交错的商业网络。

**4.跨境电商和国内分销体系**

为传统外贸工厂提供产品从平台、销售、人才、团队、产业等 一站式的以销售和全球品牌打造为目标的体系化服务标准。 引入全球各个国家知名的电子商务平台在 ITOE 平台进行选品。建立商品库，打造集货和分销体系，为传统外贸工厂开拓国内 销售渠道。

**5.外贸服务及增值服务体系**

为企业搭建全球品牌网站、销售平台、跨境电商系统化服务、全球在线支付与结汇、全球社交媒体营销、物流清关等，完善的外贸+跨境电商行业产业链服务体系，保障广东外贸企业全球销售通路。

**四、建设方案**

**1.合作内容**

1)贸易服务：组织选品会和买家卖家资源对接会；

2)国内产品分销；

3)物流仓储清关外汇结算服务。

**2.合作模式**

* 双方制定未来一年的具体运作模式和落地时间表（要各方列出核心业务要素和市场需求出来）。双方通过提供各种必要的外贸服务，共同协助采购商和供应商完成国际贸易。
* **双方共同推进中国产品向俄罗斯出口的业务。侨交会**负责提供“中国- 俄罗斯采销中心”线上服务平台，并负责平台日常运营和全球推广工作，对接中国供应商，承接采购需求。**莫斯科广东商会**负责本地推广和采购商招募，并在平台上发布采购需求。
* **双方共同推进俄罗斯产品向中国出口的业务。莫斯科广东商会**负责招募当地出口商入驻平台，**侨交会**负责这些项目、商品服务在国内的推广和资源对接，协助完成商品和服务的出口。

**3.盈利模式**

**按照合同和项目制，利润对半分配。**通过海外采销中心撮合产生的订单，侨交会将向入驻企业收取交易佣金，收取的货币为人民币或等汇率下美金，佣金比例为：订单最终成交金额小于100万元人民币，收取销售总额的6%作为佣金；订单最终成交金额大于100万元人民币，收取销售总额的4%作为佣金。具体以每一笔订单的交易合同和最终完成情况为准。

**4.业务模式（可参考菲律宾海外采销中心）**

.