

《跨境电商全链路 AI 赋能转型：从爆款预测到 ROI 倍增》

授课讲师：黄光伟

课程背景

在全球跨境电商市场增速放缓的背景下（海关总署数据显示 2023 年出口增速同比下滑 7.2%），行业面临三大核心挑战：**流量成本激增**：亚马逊 CPC 单次点击成本同比上涨 28%（Marketplace Pulse 2023），TikTok Shop 印尼站因政策变动导致 30% 卖家退场；**本土化困境**：SHEIN 在巴西遭遇税务合规危机，Temu 在欧盟因 EPR 合规问题下架 12% SKU；**决策效率低下**：Zaful 因未采用 AI 库存预警，2023 年 Q3 欧美仓泳装类目滞销率激增至 29%，产生 380 万美元库存减值损失。

与此同时，Lazada 通过 AI 选品工具将印尼站转化率提升 41%，极兔物流通过智能分仓系统降低东南亚履约成本 19%。本课程基于众多真实案例，深度解析 AI 在平台运营、合规风控、供应链优化等场景的落地路径。

课程收益

通过 Lazada 平台 AI 工具解析东南亚六国消费差异（如印尼穆斯林消费季选品策略），构建涵盖 TikTok 美区爆款预测、亚马逊 ACOS 动态调优的完整模型，同时掌握欧盟 EPR 合规 AI 检测、东南亚 COD 拒付率预测等关键技术，以及基于 SHEIN 柔性供应链案例，设计库存周转率提升 30% 的智能补货方案。

课程特色

以“行业痛点-技术方案-盈利验证”为底层逻辑，通过 **Lazada 智能广告系统**、**Shopee 东南亚消费画像** 等实战案例，结合 **DeepSeek（趋势预测）**、**妙算（合规检测）**、**火山方舟（多语言生成）** 等国产工具，打造覆盖**市场选择-选品开发-广告投放-供应链协同**的全链路解决方案。课程独创“**ROI 沙盘推演模型**”，通过模拟 Anker 智能客服系统优化、傲基科技东南亚物流方案等真实场景，让学员掌握可量化执行的 AI 落地方法。

课程对象

跨境电商企业负责人、运营总监、选品经理、供应链负责人，重点面向布局东南亚市场的 Lazada/Shopee 卖家、TikTok Shop 印尼/越南站操盘手。

课程时长

1~2 天/每天 6 小时

课程大纲

一、跨境电商行业变革与 AI 转型机遇

1、全球市场格局重构

数据透视：2024 年东南亚电商 GMV 将突破 1300 亿美元

案例对比：TikTok Shop 印尼站重启后的政策调整与 Lazada 马来站本地化策略

互动讨论：SHEIN 巴西税务危机暴露的 AI 合规工具缺失

2、核心痛点诊断

成本结构拆解：亚马逊卖家平均净利润率跌破 5%

合规雷区警示：欧盟 EPR 新规下 3C 类目违规成本测算（以 Anker 德国站为例）

实战推演：模拟东南亚 COD 订单 30%拒付率的资金链断裂场景

二、行业痛点解析与 AI 解决路径

1、流量成本优化

Lazada 智能广告系统实战：关键词分层投放 ROI 提升模型

数据验证：某母婴品牌通过 AI 否定词过滤降低 28%无效点击

2、本土化破局

东南亚宗教消费特征：印尼斋月选品 AI 策略

案例拆解：极兔物流在菲律宾的 AI 分仓网络设计

3、决策效率提升

爆款预测双引擎：亚马逊 BSR 榜单解析+ TikTok 热榜抓取

工具实操：用 DeepSeek 分析马来西亚女装类目生命周期

三、平台运营智能升级

1、Lazada 深度赋能

工具矩阵：Lazada Seller Center 智能诊断系统实操

案例精讲：泰国站美妆卖家通过 AI 主图优化提升 17%加购率

2、东南亚市场攻坚

支付风控模型：越南 COD 订单的 AI 签收率预测（参照 Shopee 算法）

文化适配策略：用火山方舟生成印尼本土化产品视频脚本

3、合规体系建设

欧盟 ERP 检测：妙算工具自动生成德国包装法报告

实战演练：模拟应对马来西亚海关 AI 查验的申报方案

四、供应链智能协同

1、智能选品体系

数据源搭建：整合 Lazada 热词榜+ Google Trends 的选品模型

案例复盘：某家居品牌通过 AI 选品避开东南亚专利雷区

2、柔性供应链构建

SHEIN 模式解析：AI 驱动的 1688 小时上新周期拆解

沙盘推演：设计越南胡志明市 3PL 物流网络的成本优化方案

3、库存风险防控

动态补货算法：参照 Anker 的 FBA 库存周转率优化路径

工具实操：用菜鸟国际智能系统预测大促爆单峰值

五、全链路 ROI 实战

1、广告投放优化

亚马逊 ACOS 控制：CPC 竞价 AI 调节系统

数据测算：模拟将 Lazada 印尼站 ROI 从 1:2.3 提升至 1:3.5

2、资金效率提升

现金流模型：东南亚 COD 订单的 AI 回款周期压缩方案

案例精讲：吉宏股份通过 AI 汇率对冲降低 3.7% 汇损

3、结业沙盘

分组实战：运营一个菲律宾母婴独立站（含选品-投放-履约全流程）

评估标准：库存周转率、广告 ROI、客诉率三项核心指标