

认知 lazada 平台

一、教学目标

知识目标：

跨境电商 lazada 平台及注册操作

能力目标：

- 1.了解 lazada 平台的基本概况，发展历史
- 2.了解该平台的入驻条件及收费
3. 了解该平台的入驻注册流程

素质目标：

- 1.养成积极主动学习意识；
- 2.养成了解事物及实际操作的能力；

二、课程项目模块

- 平台简介
- 平台规则及入驻条件
- 平台注册流程

三、今日课程内容安排

- 知识点剖析： lazada 平台、平台规则 、入驻条件及注册流程
- 学生实践环节
- 课堂讨论
- 综合点评

重、难点：产品发布及规则

知识点 1 lazada 平台简介

Lazada 成立于 2012 年，是东南亚最大的电子商务平台中文名为来赞达，Lazada(来赞达)，东南亚地区最大的在线购物网站之一。获得德国创业孵化器 RocketInternet 桑威尔兄弟(SamwerBrothers)支持，Lazada 的目标主要是印尼、马来西亚、菲律宾以及泰国用户。

主要目标市场是东南亚 6 国即：马来西亚、印度尼西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾。平台用户超过 3 亿个 SKU，主要经营 3C 电子、家居用品、玩具、时尚服饰、运动器材等产品，平台从成立不到 7 年的时间就一跃成为东南亚最大的电子商务平台，当然，有很多网友说 lazada 抄袭速卖通，但毋庸置疑的是 lazada 确实成为东南亚“速卖通”，因为阿里巴巴收购之后自然也就朝着阿里的体系再走了。Lazada 用户数覆盖 5.6 亿人，目前正在针对中国卖家招募。

2014 年这家公司营收 1.543 亿美元，但净运营亏损达到 1.525 亿美元。

● lazada 的入驻条件:

想要在 lazada 开店首先需要满足的条件

- 1) 企业营业执照
- 2) 需要有 paypioneer 卡，同时必须要以企业形式注册 p 卡，在入驻 lazada 时收到的第二封邮件会有 p 卡注册的通道。
- 3) 卖家必须要有一定的电商销售经验，如在 amazon、速卖通等有开

店经验。

4) 平台对于产品有一定的要求，例如 3C 消费电子产品--手机、平板、相机、只能穿戴设备等属于禁售产品，同时禁售产品包括：液体产品、电子烟、情趣用品、食品、药品等。

● Lazada 开店入驻条件及收费介绍

Lazada 开店费用主要分为两块：一是 lazada 固定收取的费用，另一块是物流等其他费用。其收费可以用下面公式表达：

Lazada 费用=订单佣金 (commission)+增值税 (GST)+账务处理费 (销售总额的 2%) +运费及其他

具体如下：

1) 订单佣金 (commission)

Lazada 全站点 1-4%的佣金，平台是没有年费的；

2) 增值税 GST

Lazada 在平台是针对东南亚 6 国的，每个国家的增值税有所不同，分别是：马来西亚--6%，新加坡--7%，泰国--7%，印度尼西亚--10%，菲

律宾--12%，越南--10%。

3) 账务处理费

Lazada 开店费用中账务处理费是固定的每笔订单金额总额的 2%。

4) 运费及其他费用

Lazada 平台有推出 LGS 全球配送方案，也可以由卖家自行运输。因此在运费成本计算时是根据卖家发货所选方式不同而定。

除了运费外，其他的费用还包括：各国关税、payoneer 手续费等。

知识点 2lazada 账户审核流程



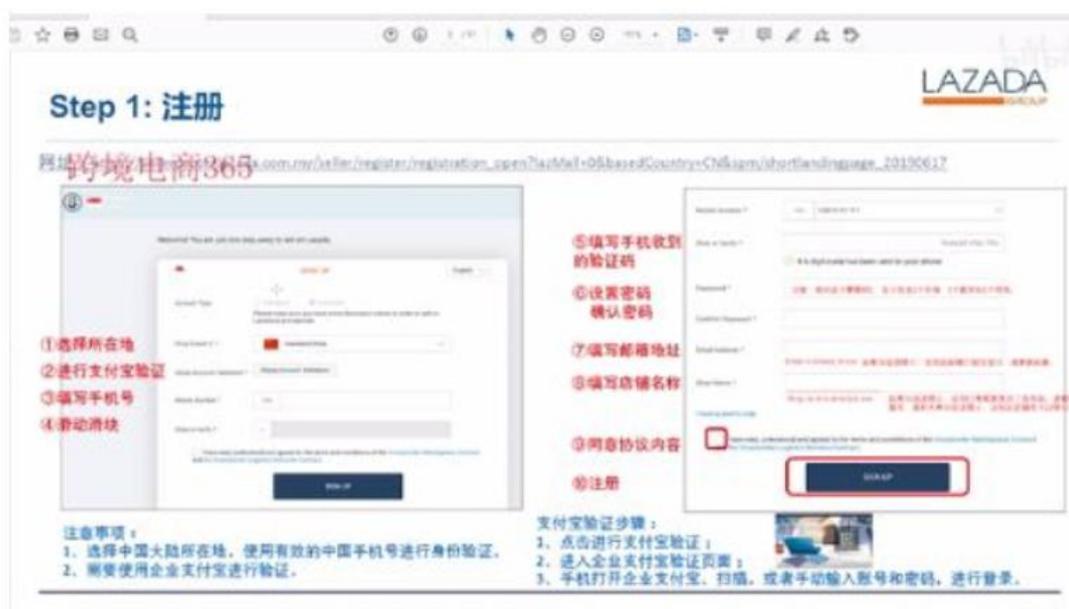
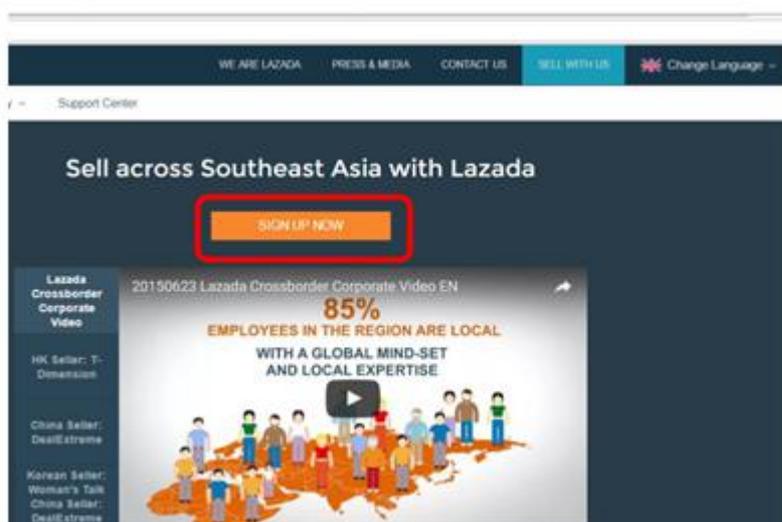
2.lazada 账户审核流程

可参考如下流程图：

第一步 - 选择公司所在国家及卖家类型（*请注意，此页信息提交

后无法更改，请务必慎选。)

在 www.lazada.com/sell, 用英文填写在线申请表格。并上传有效的营业执照扫描件，签署电子合同。



第二步：补充地址信息

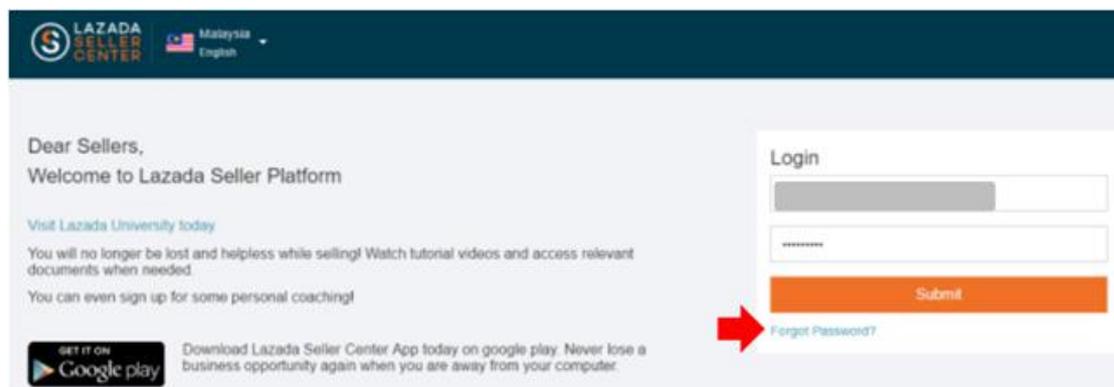
如图所示



2、激活卖家中心

卖家会收到题为 “Registration for seller Center” 的邮件。

你要做的是重设密码，激活卖家中心账户。



第三步：补充企业信息，并填写完整。

课后作业：结合课堂学习的知识，完成 lazada 实训平台的账户注册。