



3.1 认知敦煌网平台

主讲人：高扬



***Every new day
is another
chance to
change your life***

目 录



01

敦煌网与跨境电商

02

敦煌网的特征

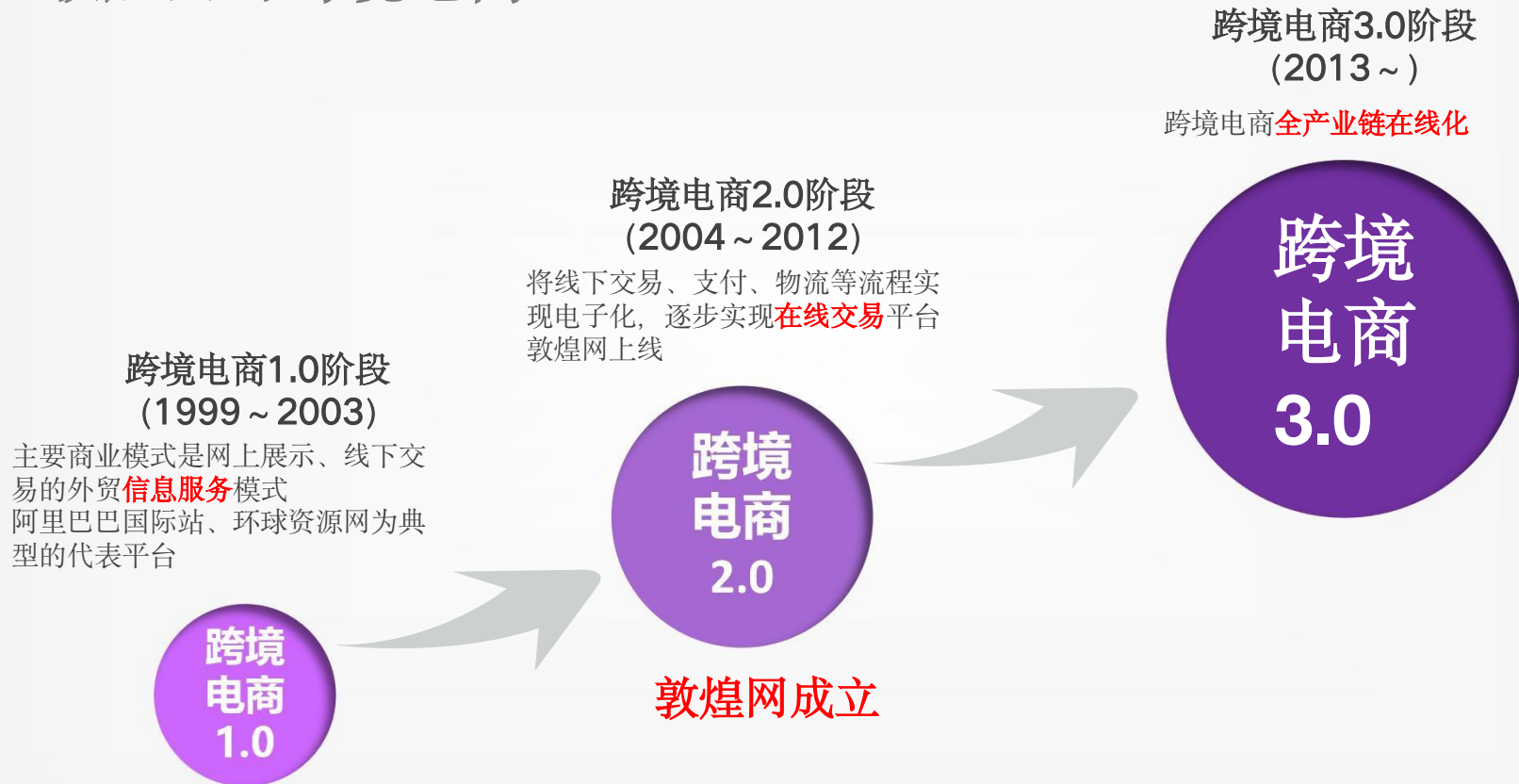
03

敦煌网的现状

04

课后思考题

1 敦煌网与跨境电商



1 敦煌网与跨境电商



敦煌网 (DHgate) ——简述

敦煌网——用淘宝的方式卖阿里巴巴B2B上的货物。

与DHL、联邦快递等国际物流巨头保持密切合作，以网络庞大的业务量为基础，可使中校区的同等物流成本至少下降50%。

- ◆ 2004年创办；**卓越网创始人及首任CEO王树彤**；
- ◆ 2007年，PayPal亚太地区最大的客户，全球第六大客户；
- ◆ 2007年，Google中国市场的重要战略伙伴，双方共同致力于推动中国中小企业走向世界；
- ◆ 2008年，eBay亚太区重要战略合作伙伴；
- ◆ 2009年7月与UPS结成业务合作伙伴；
- ◆ 2011年大力发展新兴行业，母婴、玩具、家居、安防、汽配等行业实现300%增长。

敦煌网国际影响力

王树彤， 敦煌网创始人兼CEO。

曾先后任职微软、思科，是当时微软最年轻中国区高管，思科唯一女性高管。1999年作为中国第一代电子商务创业者创建中国最早B2C交易平台卓越网，担任第一任CEO。

因其在促进中小企业国际发展领域的卓越贡献，王树彤被任命为APEC工商咨询理事会中国代表及中小企业工作组联席主席、女性领袖力论坛主席，并受邀成为香港“数字丝绸之路”委员会唯一非香港籍成员。

王树彤是中国跨境电商50人论坛首任主席，同时也是乌镇世界互联网大会高级别专家咨询委员会委员。



敦煌网优秀的成绩单

目前，敦煌网拥有200万家累计注册供应商，在线产品数量超过2200万，累计注册买家超过2100万，覆盖全球222个国家和地区，拥有50多个国家的清关能力，200多条物流专线，以及17个海外仓。

200万供应商

遍布全中国

2200万线上产品

多品类、丰富的线上产品

2100万买家

覆盖全球222个国家和地区

1分钟 **轻松开店** 将产品卖全球

诚邀外贸soho，贸易商、工厂、品牌商入驻敦煌网开拓海外市场

敦煌网是国内领先的十五年老牌专业跨境电子商务平台，
致力于帮助中国中小企业通过互联网将中国制造的商品卖往世界各地，
自2004年成立以来，敦煌网已经取得这些成绩：

- **十五年**外贸电商品牌；
- 供应商遍布全中国；
- **50+** 国家清关能力，**200+** 物流专线**17个**海外仓；
- 海量B类买家覆盖全球**222个**国家和地区。



敦煌网难以复制的竞争优势

自成立以来，敦煌网已经建立起了在品牌优势、技术优势、运营优势、用户优势四大维度上难以复制的竞争优势。



Health Protective Equipment

Up to 50% OFF >>



Join free or Sign in

New Buyer Coupons!

商户首页

Buyer Protection

Help

Dropshipping

Save more on App!

English / USD

DHgate.com

Buy Globally · Sell Globally

I'm shopping for...



Fitness Equipments Yoga Leggings UV Lights xiaomi cellphone Bakeware False Eyelashes

Hi, Sign in
My DHgate



Cart

ALL CATEGORIES

Cell Phones & Accessories

Electronics & Cameras

Sports & Outdoors

Health & Beauty

Shoes & Accessories

Home&Garden | Lighting

Toys&Gifts | Baby&Kids

Apparel

Jewelry & Watches

Weddings & Formal Events

Hair & Styling

Computers | Games

Bags | Fashion Accessories

Automobile & Motorcycle

More Categories

Flash Deals

Superior Suppliers

Coupon Center

Health Protection

DHgate Choice

Just For You

Xiaomi Store

DH Select

Summer Gala
**CHARMING
NEW FASHION**

shop now ▶ Apparels, Watches,
Handbags & Accessories

UP TO **50%** OFF

Discount VIP
exclusive prices
Up to 60% Off

shop now >



Multi-Tiered
Discounts
Up to \$59 OFF

shop now >



Local Warehouse
Clearance
Fast & Reliable

shop now >

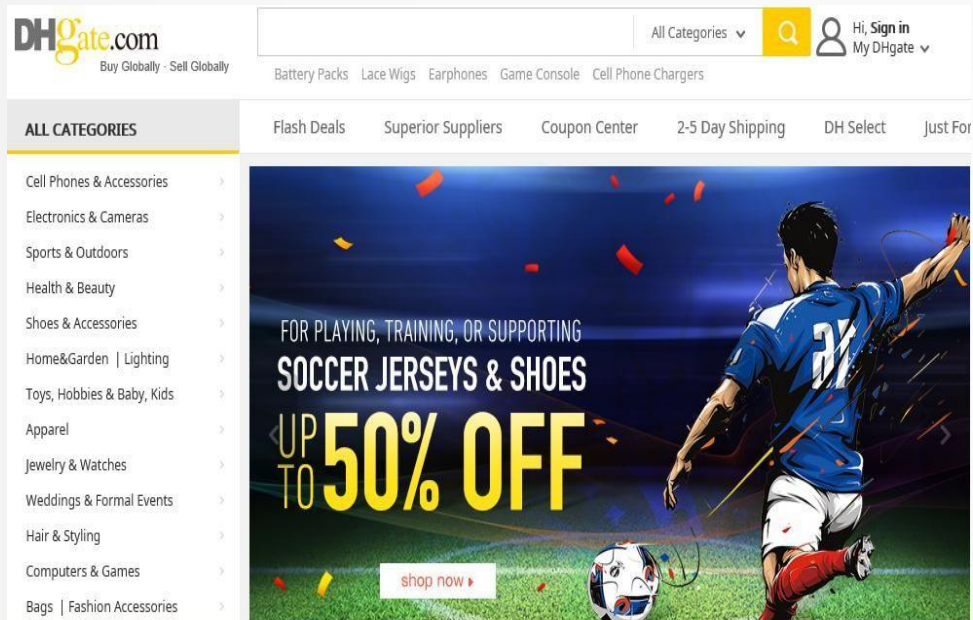


Health Protective Equipment

— UP TO —
50%
OFF



2 敦煌网的特征



敦煌网

敦煌网是全球领先的**在线外贸**交易平台，敦煌网致力于帮助中国中小企业通过跨境电子商务平台走向全球市场，开辟一条全新的国际贸易通道，让在线交易不断的变得更加简单，更加安全、更加高效。

敦煌网是国内**首个**为中小企业提供**B2B网上交易**的网站。它采取佣金制，免注册费，只在买卖双方交易成功后收取费用。

2 敦煌网的特征

敦煌网

优势

- 老牌跨境电商平台
- 海量数据积累
- 深耕欧美小额批发

VS

劣势

- 市场拓展能力不足
- 品牌影响力略显疲软

敦煌网难以复制的竞争优势

自成立以来，敦煌网已经建立起了在品牌优势、技术优势、运营优势、用户优势四大维度上难以复制的竞争优势。



技术优势

- **15年**技术沉淀
- 年均近万个迭代优化
- 数字贸易智能生态体系(“DTIS”)



用户优势

- **2100万+**买家
- **200万**供应商
- 覆盖**222个**国家和地区



运营优势

- **1,000+**运营模块
- 高度跨界的人才
- 典型电子商务基因

2 敦煌网的特征

使命：促进全球通商，成就创业梦想

愿景：全球领先的在线交易平台

精神：梦想高远，脚踏实地

价值观：成就客户，团队合作 持续创新，快乐成长，正直诚信，把事做成

2 敦煌网的特征（价值网络图）



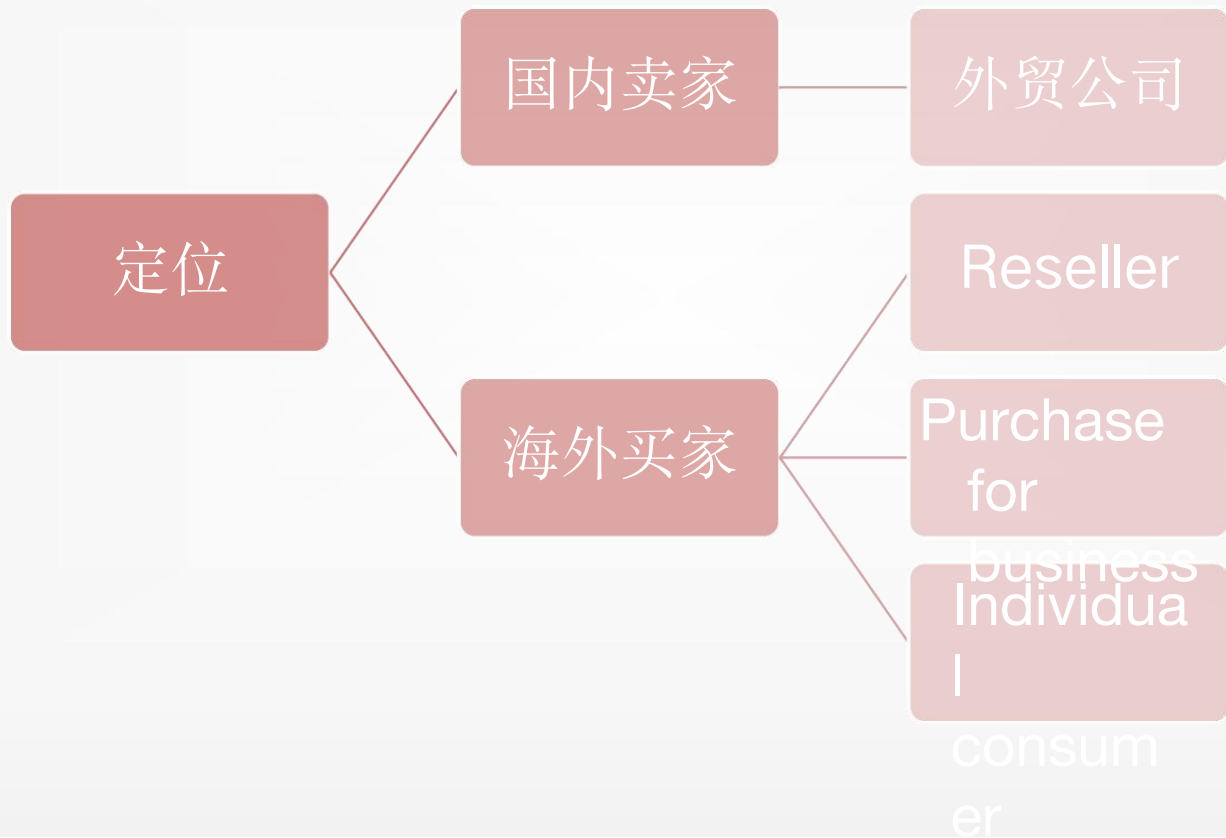
2 敦煌网的特征



对于海外买家来说，敦煌网实现了“直接在线采购中国制造”的理想

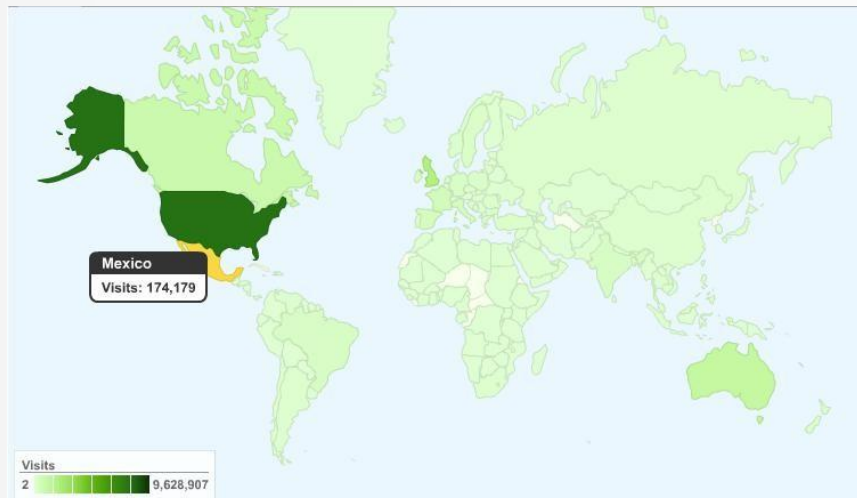
对于国内中小供应商则实现了“直接在线销售中国制造”的理想

2 敦煌网的特征（目标用户）



2 敦煌网的特征（目标用户）

直接面向海外主流欧美市场



23,463,508 visits came from 236 countries/territories

敦煌网的买家来源

- 网上零售商/批发商
- 线下零售商/批发商
- 职业网络贸易商
- 跨国采购集团
- 政府采购
- 其他

3 敦煌网的现状

交易流程简单4步，轻松赚美金

(繁琐复杂我们搞定，简单安心由您接手!)



注册

轻松注册，即可
拥有敦煌账号



认证

按提示完成
身份认证



上产品

3分钟快速上产品，
轻松展示给全球买家!



出单

确认订单，开始发货



收款

确认妥投，平台放款给
卖家，交易完成

3 敦煌网的现状

敦煌网难以复制的竞争优势

自成立以来，敦煌网已经建立起了在品牌优势、技术优势、运营优势、用户优势四大维度上难以复制的竞争优势。



品牌优势

- 15年国内外品牌认知
- 海外线下实时品牌渗透
- 50+国家清关能力
- 200+物流专线
- 17个海外仓



技术优势

- 15年技术沉淀
- 年均近万个迭代优化
- 数字贸易智能生态体系
(“DTIS”)



用户优势

- 2100万+买家
- 200万供应商
- 覆盖222个国家和地区



运营优势

- 1,000+运营模块
- 高度跨界的人才
- 典型电子商务基因

3 敦煌网的现状



功能布局

- 在线交易功能
- 数字贸易中心
- 诚信安全体系
- 出口退税
- 卖家增值服务
- 国际培训CBET
- 海外物流专线



区域布局

- PC端线上布局
- 移动App发力
- 关键词精准引流
- 社交媒体推广
- 欧美等英语系国家
- 西语、俄语市场发力
- 菲律宾呼叫中心



品类布局

- 消费电子、鞋服、家居等大品类布局
- 发制品、玩具、婚纱礼服等品类发力
- 27大品类，1300万在线产品

4 课后思考题

近年来，我国跨境电子商务的发展如火如荼，各类跨境电商平台及交易模式等如雨后春笋般涌现，在此背景下，敦煌网面临哪些竞争挑战？





敦煌网禁限售产 品规则与案例

主讲人：高扬



目 录



01

敦煌网禁止销售的产品规则

02

敦煌网限制销售的产品规则

03

敦煌网禁限售产品案例

04

课后思考题

1 敦煌网禁止销售的产品规则

敦煌网卖家禁止销售国家法律法规禁止销售，买家所在国家的法律规定禁止销售，或根据敦煌网平台要求禁止销售的商品。

1 敦煌网禁止销售的产品规则

产品类别	禁售产品及信息	说明及举例（不仅限于以下举例）	违规类型
毒品类	毒品、麻醉品、制毒原料、制毒化学品、致瘾性药物	罂粟花种子、白粉、海洛因等	严重
	帮助走私、存储、贩卖、运输、制造、使用毒品的工具	大麻生长灯等	严重
	制作毒品的方法、书籍		严重
	吸毒工具及配件		严重
枪支武器类	核武器等其它大规模杀伤性产品	弹药、军火等	严重
	枪支及枪支配件	真枪、消音器、枪托、子弹匣、握把、扳机等	严重
	仿真枪及枪支附件	气枪、钢珠枪、彩弹枪及任何形式的伪装枪、枪瞄仪等	一般
	防弹防刺背心、头盔		一般
III类医疗器械/药品	处方药、非处方药、中草药	药膏、喷雾类药品、催情、延时功能的药膏、喷雾、精油类性保健品、减肥药膏、艾叶香薰等	严重
	III类医疗器械	医用针管注射器、隐形眼镜、牙齿美白胶、牙齿美白剂等	一般
	制药设备	制药模具、药品压片机、胶囊抛光机、胶囊填充机等	严重

1 敦煌网禁止销售的产品规则

产品类别	禁售产品及信息	说明及举例（不仅限于以下举例）	违规类型
特殊用途化妆品	祛斑、防晒、美白、祛皱、消炎等治愈治疗效果的化妆品	睫毛增长液、美白膏等	严重
	育发、染发、烫发类产品	育发剂、染发剂等	一般
	脱毛、美乳、健美、除臭类产品	脱毛蜡、丰胸膏等	一般
影响社会治安类	管制刀具及其伪装刀具	匕首、三棱刮刀、跳刀、血槽刀、皮带刀、银行卡刀、口红刀等	一般
	弓弩		一般
	开锁器		一般
化学品类	易燃易爆物品	烟花、爆竹、灭火器、石棉及含有石棉的产品、固体酒精、油漆、火柴、打火石等	严重
	化学品	高锰酸钾、硝酸铵等	严重
	点火器及配件	含有可燃气体或液体的打火机等	严重
色情暴力	含有露骨情色、淫秽或暴力内容的产品	含有色情淫秽内容的书籍、音像制品及视频等（不包括成人用品图片展示违规、如情趣内衣产品模特姿势展示不雅等）	严重
	未成年人色情	年幼充气娃娃	严重
	宣传血腥、暴力及不文明用语		一般

1 敦煌网禁止销售的产品规则

产品类别	禁售产品及信息	说明及举例（不限于以下举例）	违规类型
安全隐患类	容易导致他人受伤的产品或防身器具	安全气襄、飞镖、尖锐指尖陀螺、电击棍棒、手电或电击玩具等	一般
烟酒类	烟类	香烟、烟草、戒烟贴、烟油、卷烟纸等	严重
	酒类	白酒、红酒、鸡尾酒等	严重
货币类	流通货币、伪造变造的货币以及印制设备的产品	美元、英镑、假币、印钞机等	严重
	虚拟货币	比特币、莱特币、比奥币、狗币等	一般
	面值纪念币、流通纪念币	含有数值的纪念币	一般
国家保护文物	古文物、化石及其他收藏品	青铜器、古币等	严重
	不可预估价值的产品		严重
人体器官\动植物	人体器官、遗体	肾脏、肝脏等	严重
	动植物的活体及其器官或其他制成品	皮毛、标本、象牙制品等	一般
	非法动物捕杀工具	电鱼机、鱼枪、电击狗项圈等	一般
金融类	POS机、读卡刷卡器	POS刷卡机等	一般
	信用卡银行卡信息	信用卡或借记卡	严重
	制卡机设备		一般
	金融证券等		严重

1 敦煌网禁止销售的产品规则

产品类别	禁售产品及信息	说明及举例 (不限于以下举例)	违规类型
电子类	间谍类窃照设备	隐藏式相机 (纽扣相机等)	一般
	窃听专用器材	sim卡窃听、窃听隐形耳机、手机窃听器、偷听装置等	一般
	芯片解码器		一般
	信号干扰器	手机信号屏蔽器、手机信号助推器、中继器、GPS屏蔽器、反GPS追踪器、雷达探测器、雷达干扰装置、激光干扰设备、交通灯信号控制装置、CB放大器、无线电话、Wi-Fi信号增强器、FM 调频发射机 (有效射程为11~13米)、AM发射机 (有射程为61~76米) 等	一般
	升级存储设备	内存超过256GB升级U盘、升级内存卡、升级硬盘等	一般
	用来获取需授权方可访问的内容的译码机或其他设备	如包含kodi及XBMC软件的流媒体播放设备	一般
	大功率激光笔	5MWI以上的激光笔、0.39MWI以上的儿童激光玩具产品等	一般

1 敦煌网禁止销售的产品规则

产品类别	禁售产品及信息	说明及举例（不限于以下举例）	违规类型
出版物产品	传播文化知识的媒体	教科书、电子书、期刊、杂志、布书、着色书、乐谱、纹身类书籍、地图、魔术书、食谱、早教类书籍、DVD/VCD/CD等电视剧、电影、音乐、电脑软件、魔术视频、游戏软件、游戏卡、游戏盘等	严重
政治信息类	反动、破坏国家统一，泄露国家机密产品		严重
	宣传邪教思想产品	法轮功书籍等	严重
	容易引起种族歧视、仇恨的产品	nazi纳粹信息、带有希特勒头像的纪念币等	一般
	国徽、国家领导人肖像	印有中国国徽/中国国家领导人的杯子等	严重
服务类	任何服务	洗钱、色情、贩卖人口、泄露商业、医疗、保健、挂号、讨债、加粉丝或听众服务等	严重
	政府机构颁发的文件、证书、公章、勋章，用于伪造、变造相关文件的工具	邮资盖印机等	严重
赌博类	在线赌博信息		严重
	赌博机器	角子老虎机	严重
警用品	警用装备	警棍、警用手电筒、警用制服、警车等	一般
虚拟类产品	礼品优惠券、彩票、活动票券等		一般
违规描述	产品图片或产品描述中包含涉及禁销品类的关键词或产品图片	电子烟描述中含有weed、marijuana、THC、CBD、hemp等药品关键词；服装产品展示大麻叶；玩具产品展示药丸等	一般

2 敦煌网限制销售的产品规则

敦煌网限制销售的产品，指需要取得商品销售的前置审批、凭证经营、或授权经营等许可证明，才可以发布的产品。卖家须将已取得的合法许可证明提前提交至敦煌网授权邮箱 shouquan@dhgate.com 进行审核，审核通过后，方可发布。

2 敦煌网限制销售的产品规则

产品类别	需提供销售许可证书	说明及举例	违规类型
I类、II类 医疗器械	需同时提供如下销售许可证书： 1. 持有中国国家食品药品监督管理总局的医疗器械经营许可证或医疗器械经营备案证； 2. 需持有美国食品药品监督管理局的FDA认证或510k报告。	听诊器、体温计、 血压计、血氧仪等	一般
食品饮料	需同时提供如下销售许可证： 1. 生产型企业须提供《出口食品生产备案证》，贸易型企业须提供《食品经营许可证》及《出口食品生产备案证》与其相关授权及进货证明文件（合同、发票等）； 2. 须符合进口国家要求，如销往美国须提供FDA认证，销往加拿大须提供CFIA认证。	包装食品、休闲食品、 茶叶等	一般

4 敦煌网禁限售产品案例

尖锐锋利指尖陀螺



窃听专用器材、SIM卡窃听设备



5 课后思考题

根据下图所示，试分析为什么违反了敦煌网禁限售产品规则。

Wholesale 10x Silicone Wristbands Leaf Marijuana Cannabis Jamaica Weed Bob Rubber Bracelet



Product Name : Wholesale 10x Silicone Wristbands Leaf Marijuana Cannabis Jamaica Weed Bob Rubber Bracelet
Unit Price : US \$0.4372 / lots
Item Code : XXXXXXXXXX
Canton packing size : 65 * 65 * 55(cm)
Size Specification : #
Quantity : 100 lots(100Piece per lots)
Price : US \$ 43.72 ~ 51.0
Darkness Color Weight : 0.77 (kg)

Marijuana T-shirt 420 Friendly Weed Cannabis Dank Smokers Swag II Vetements Designer Shirt Print T Shirt Mens Short Sleeve Hot Top Tee



Product Name : Marijuana T-shirt 420 Friendly Weed Cannabis Dank Smokers Swag II Vetements Designer Shirt Print T Shirt Mens Short Sleeve Hot Top Tee
Unit Price : US \$11.5 / Piece
Item Code : XXXXXXXXXX
Canton packing size : 30 * 30 * 5(cm)
Size Specification : #
Quantity : 1 Piece
Price : US \$ 11.5 ~ 12.24



敦煌网商户评级规则与案例

主讲人：高扬



目 录



01

敦煌网商户评级的影响指标

02

敦煌网买家不良体验订单率

03

敦煌网商户评级标准

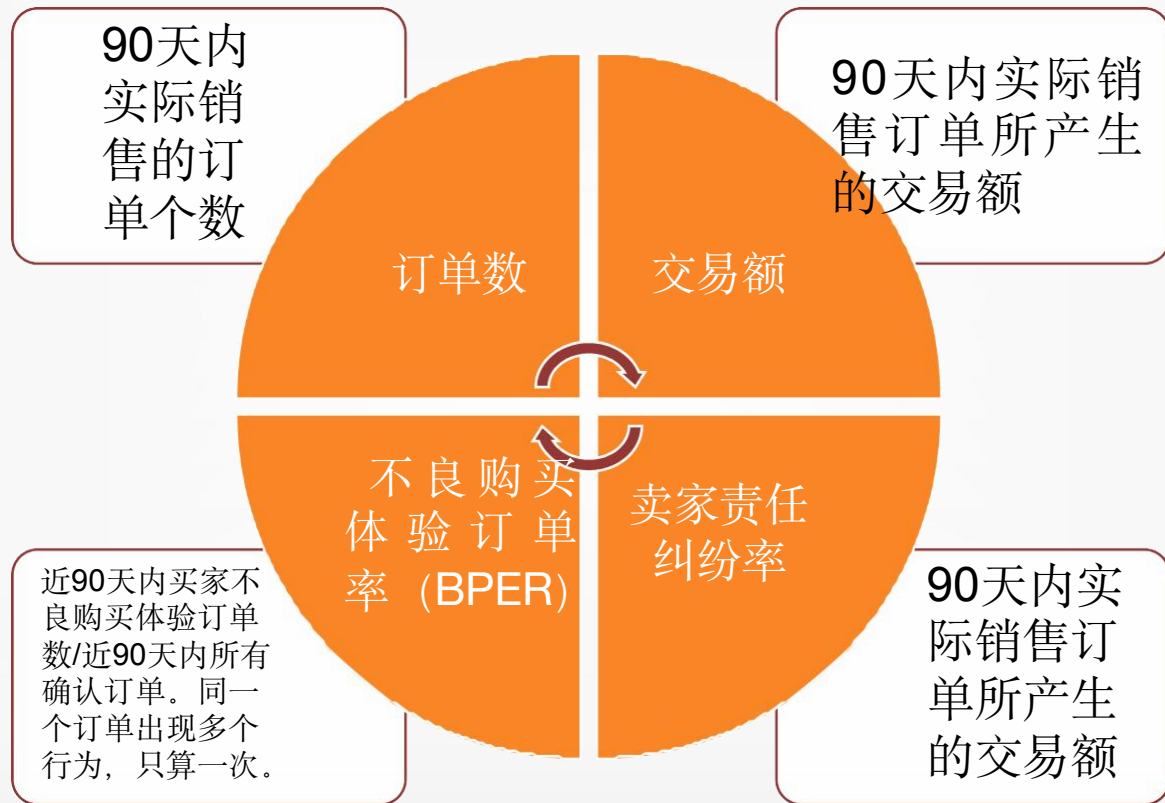
04

敦煌网商户评级对应资源案例

05

课后思考题

1 敦煌网商户评级的影响指标



2 敦煌网买家不良体验订单率



3 敦煌网商户评级标准

顶级商户	优秀商户	标准商户	低于标准商户
满足以下任一指标： 1. 90天内订单数≥90笔 2. 90天内订单数≥20笔且90天内交易额≥\$50000	90天内订单数≥20笔	满足以下所有指标： 1. 90天内订单数 > 0 2. 90天内卖家责任纠纷率≤2.5% 3. 买家不良体验订单率≤20%	满足以下任一指标： 1. 近90天卖家责任纠纷率 > 2.5% 2. 买家不良体验订单率 > 20%
通过实名认证	通过实名认证		
注册时间≥90天	注册时间≥90天		
近90天卖家责任纠纷率≤1%	近90天卖家责任纠纷率≤1.5%		
买家不良体验订单率≤3%	买家不良体验订单率≤6%		

注：敦煌网新注册的商户，级别为标准商户，新注册商户经过一段时间的经营后，平台将根据新评级体系的评级指标对其进行考核，并对其商户级别进行评定。如不满足以上各级别评级条件将自动降级。

4 敦煌网商户评级对应资源案例

资源内容	顶级商户	优秀商户	标准商户	低于标准商户
独立标识展示	"顶级商户" 标识	"优秀商户" 标识	无标识	无标识
产品搜索排名	排名大幅提升	排名提升	正常排名	排名靠后
免费广告机会	优先	优先	正常	无
平台促销活动	优先	优先	正常	无
站外推广	优先	优先	正常	无
流量快车	9个	6个	3个	无
账户放款	正常放款	正常放款	正常放款	延迟放款120天

5 课后思考题

根据你所学的知识，试分析敦煌网进行商户评级的意义有哪些。

The logo for 'significance' features the word in a large, bold, black sans-serif font. Below it, the phrase 'statistics making sense' is written in a smaller, red, lowercase sans-serif font. The entire logo is centered on a solid blue background.

significance
statistics making sense



敦煌网卖家评价 规则与案例

主讲人：高扬



目 录



01

敦煌网卖家评价分数的作用

02

敦煌网卖家商品评价分数计算

03

敦煌网卖家服务值和好评率计算

04

敦煌网卖家评价案例

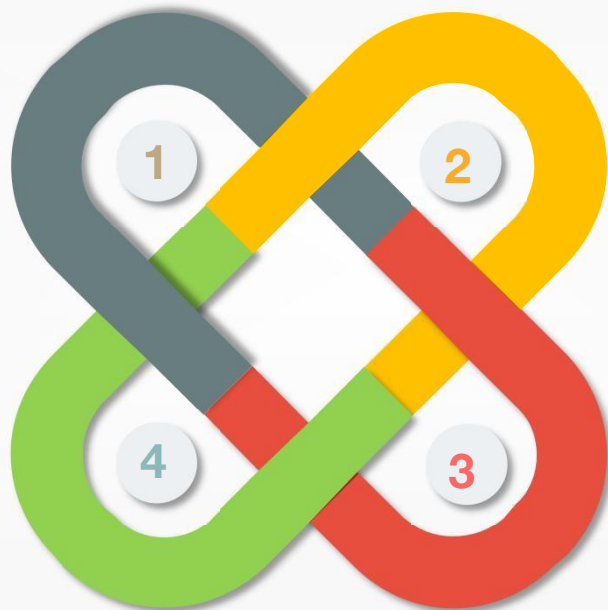
05

课后思考题

1 敦煌网卖家评价分数的作用

评价分值会影响到买家搜索时的产品排序

产品评价越多，五星好评越多，产品的转化率越高



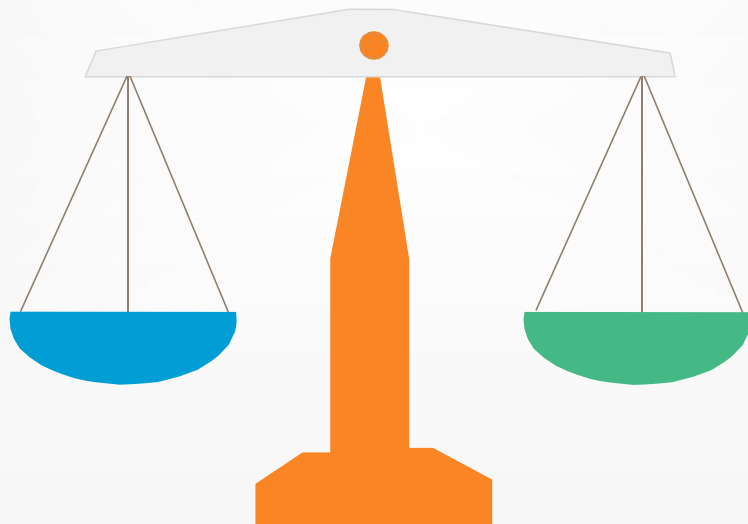
买家的评价留言对其他买家有很好的指导和建议作用

卖家评价分数将展现在产品最终页及店铺产品最终页，因此分数越高，买家下单的几率越大

2 敦煌网卖家商品评价分数计算

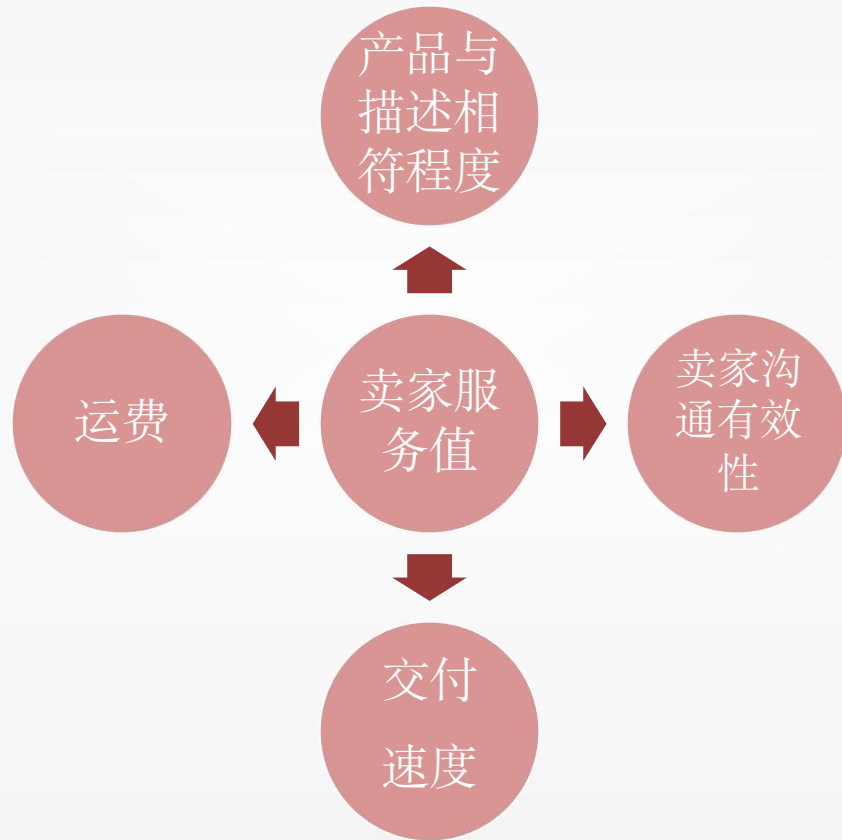
评价分数=好评分数-差评分数

好评加1分，差评减
1分，中评不计分



Review Score分
数为历史累计分
数，没有时间限
制

3 敦煌网卖家服务值和好评率计算



3 敦煌网卖家服务值和好评率计算

买家在交易完成后可以针对以上四项服务值进行打分，分为5分/4分/3分/2分和1分五个档次

卖家服务值计算方式：每项服务值的总和/评价人数

3 敦煌网卖家服务值和好评率计算

不同级别的买家评价，计分方式不同：所有VIP买家的评分翻2倍，普通买家的评分不翻倍，因此VIP买家的评价将会加倍地影响到卖家的好评率。

$$\text{好评率} = \frac{\text{VIP 好评} * 2 + \text{普好评}}{(\text{VIP 好评} + \text{VIP 差评}) * 2 + (\text{普好评} + \text{普差评}) * 1}$$

4 敦煌网卖家评价案例

不同的订单状态，评价、计分规则不同

订单状态	是否可以评价	是否积分
超期自动付款	是	是
买家确认收货	是	是
交易成功	是	是
交易关闭	是	是

5 课后思考题

作为一名敦煌网卖家,
可以通过哪些途径保持并
提升卖家评价?



谢谢观看

THE END