



阿里巴巴 B2B 第五屆「台灣十大網商」競賽。

阿里巴巴為企業打造專屬「數據管家」

【文：林仁鈞】作為阿里巴巴集團的首個業務板塊，阿里巴巴國際交易市場(簡稱「阿里巴巴 B2B」或「Alibaba.com」)秉持著「讓天下沒有難做的生意」的使命，於 2008 年開始和台灣中小企業客戶共同面對並解決中小企業做跨境貿易的痛點。阿里巴巴 B2B 身為領先的全球批發貿易平台，擁有龐大全球買家流量及平台技術優勢，成為企業做跨境電商外貿的專屬數據管家，協助企業獲得致勝國際貿易戰場的「三知」能力——知己、知買家、知市場，更可透過買家分析優化製造流程、市場定位及運營管理等，走向「新製造」的一大步！

阿里巴巴 B2B 在台這十年，致力建立為台灣外貿環境及中小企業從思維和體質上朝數位化轉變。阿里巴巴國際交易市場台灣總經理張岳博分享：「阿里巴巴 B2B 從推動外貿生態圈，進而攜手第三方服務商，運用其生態資源，為台灣電商人才培育和媒合提供支持，同時透過推動商圈商會，共享經驗來促進企業成長，從各種面向來支持台灣中小企業拓展外貿。」

此外，阿里巴巴 B2B 每年也舉辦台灣 B2B 電商峰會暨十大網商競賽，張岳博有感而發：「2019 年『阿里巴巴 B2B 台灣十大網商競賽』正式邁入第 5 年，不僅看到越來越多企業從參加展覽轉型投入 B2B 跨境電商，運用平台功能打出漂亮的國際貿易成績單，更難能可貴的是企業已經具備『數據思維』，透過平台後台的龐大數據回饋，進而優化企業本身製造流程、或外貿出口的定位方向。這是台灣站上未來舞台，邁向『新製造』的開始！」

新製造時代來臨！阿里巴巴 B2B 平台數據助攻企業獲得「三知」能力

由製造商主導生產的時代已過去，未來將由買家來主導。以往的傳統國際貿易，企業主憑藉曾經的成功經驗、直覺、及既有資源等來生產商品，因無法量化經驗和直覺，產品難以因應快速的市場需求變化，在生產鏈路中產生許多錯誤或耗損的浪費成本。未來的製造業要靠數據。

2019 年獲選阿里巴巴 B2B 台灣十大網商的企業實例，驗證阿里巴巴國際交易市場的海量數據，助攻企業獲得致勝國際貿易戰場的「三知」能力——知己、知買家、知市場。

知己

阿里巴巴 B2B 後台數據幫助企業看到自己在全球市場的位置。透過跨境電商將縫紉機壓布腳成功銷售全球四大洲的邑新針車企業有限公司，從平台買家搜尋行為中發現，縫紉機壓布腳是該產業放眼全球最受買家矚目的四大需求之一，進而改造生產供應鏈，並成功開發出新款式，並將製造流程優化加速，這便是新製造幫助企業優化製造及運營的其中一例。

知買家

企業可透過平台數據瞭解到買家的地域、停留時間、關鍵搜索詞等，進而驅動製造環節的改變。在阿里巴巴國際交易市場上以銷售食品預拌粉為主的三得冠股份有限公司，就透過平台數據分析全球買家針對食品預拌粉的各種熱搜詞，重新定位外銷的主力商品，從布丁果凍粉改成冰品粉，精準投放資源在更具市場競爭力的商品上。讓公司從結單後生產，轉變為計畫性生產，一年新客開發成長 5 倍，業績成長 1.2 倍。新製造的時代下，生產的商品及流程將由買家需求決定。

知市場

平台累積全球買家用戶的海量需求信息，提供各市場的最新產業趨勢，協助企業把握商機，找出自家商品的精準需求來源。作為 55 年傳產的廣野精機股份有限公司，是許多國際知名品牌織帶機械的供應商，透過電商進行轉型，並運用數據將商品產線進行調整，縮短客製化產品交期。

為數位化外貿加分！阿里巴巴 B2B 平台已為企業養成逾 3,000 名即戰力人才

不論是思維、製造、貿易、服務等都是企業數位化、科技化轉型的重點，而人才正是其中的關鍵。阿里巴巴國際交易市場除了提供買家和市場分析工具和便捷的平台功能之外，也與台北致理科技大學、台中科技大學及高雄文藻外語大學一同成立孵化中心，協助全台 47 所大專院校導入跨境電商外貿實戰培育課程。