



# 國貿系友職涯講座-電商人生Q&A

---

2023.04.24



# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

## 1. 關於電商的物流、永續？

Ans

大陸公司目前的階段，還在思考如何活下去，新創公司大多只有10年左右，針對永續經營的議題探討的較少，更多是CSR及公益項目會跟政府合作幫助農民賣水果，幫助偏遠地方的教育醫療通過直播收益捐款，永續目前更多是歐美品牌及公司會有探討及發起項目。

## 2. 社會企業電商需要比普通電商該注意哪些點、電商的定價/促銷策略

Ans

建議先和店鋪的目標客群進行線下交流，了解他們的需求，例如狗貓愛好者，並研究他們日常喜歡關注的YouTube頻道和參與的線下聚會活動。透過情感共鳴，多舉辦聯名活動或放大店鋪的利益點（例如，購物同時也能幫助寵物），著重於線上推廣。如果不適合使用電商平台的競價廣告，可以在蝦皮或獨立站開設店鋪，但必須做好品牌宣傳，讓消費者對店鋪有更深入的了解。

# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

3. 這兩年電商產業似乎因疫情恢復，有衰退的現象，學長姐如何看待這件事？

Ans

在過去的2年中，直播在中國的興起導致了許多線下消費轉移到線上。目前，中國和東南亞的電商市場仍然處於上升期。中國通過引進新的產品來吸引新一代年輕消費者的消費，東南亞還在逐漸線上化的階段。

4. 了解如何找跨海外的行銷類工作、需要具備的能力

Ans

“海外歐美：可以先申請知名外商公司實習。對於簡歷來說還是很重要中國：申請陸資的實習，或者亞太總部在中國但台灣也有分公司的實習機會（未來有機會申請中國正職）。除此之外準備一份簡體中文簡歷，可以在中國的招聘網站（例如獵聘 / Boss直聘）自行投遞，此外，如果有機會參加大陸學校的交流或申請研究生，也是留在中國工作的一個好機會。

## ► 對於電商這個產業想要瞭解的面向

5.在電商工作，一定會遇到需要與專業工程師們對話的機會。但在遇到此狀況，通常身為商學院背景的我們不知道如何有效率的溝通，想要請問學長姐們如何克服此狀況呢？又或者是說可以做好那些的事前準備呢？另外，當前永續議題熱門，請問學長姐在電商產業，制訂那些措施將永續思維納入企業經營呢？

Ans

在一般的互聯網公司中，產品負責人和技術人員之間的溝通是非常重要的，業務運營人員負責提出問題和需求，產品負責人負責提出解決方案。與產品和技術人員進行有效溝通的最佳方法是通過數據來證明價值。他們重視新功能對業務帶來的價值，推動技術和產品的發展驅動力源於業務價值本身，而不是個人主觀意見。主要的幾種方法包括：#1學習競爭對手擁有而自己缺乏的優勢；#2收集用戶或賣家的反饋，即真實聲音；#3評估業務價值，通過運營方案測試的AB結果帶來的反饋，或者參考國內外的案例，假設有這個功能，對業務價值的提升。

# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

---

## 6.如何讓使用者滿意度提高？

Ans

在互聯網公司，有一個指標叫 NPS，用來評估滿意度。每月或每季度收集用戶的反饋聲音，以此為基礎來優化產品功能、促銷機制及用戶體驗。這項工作歸屬於用戶研究部門，並需要各業務單位參與會議。管理層透過訂定指標的方式，來反向推進相關工作。

## 7.亞洲市場概況與機會/疫情趨緩後趨勢

Ans

目前中國的電商市場已經相對飽和，不過從產業角度來看，我們可以看到越來越多新興的類別，例如潮玩、手工藝品、定製配飾和個人品牌服飾等。因此，許多人已經開始轉向出海市場，主要鎖定東南亞和中東等新興市場。

# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

8.要怎麼到海外市場就業？是否是透過在海外唸書的方式留下呢？

Ans

這個看各國政策，如果是有機會去海外交換留學，建議在當地申請需要中文的職位（例如：母公司是中國或台灣），這個對於母語是中文的台灣人比較有利，能夠增加未來在不同辦公室轉調的機會。

9.個人經營起手注意事項？在批現貨時，若與競爭對手商品同質性很高的情況下，要怎麼樣才能做出圈？

Ans

如果打算創業開線上店或成立品牌，建議先仔細思考以下問題：人群定位及如何與他們接觸、流量來源在哪裡、如何與同類型品牌或店鋪區隔、所需的供應鏈工廠是否充足、生產週期長短、資金成本如何周轉以及主要經營渠道（例如蝦皮、淘寶、Facebook社群等）。

# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

10.現代電商運用大數據的比例大概有多少？在行銷面上是否有使用？

Ans

基本上在字節 (TikTok) ，一切都是以數據為導向，因此需要建立完善的衡量體系，包括數據看板和數據產品。如果無法準確歸因，就無法獲得必要的資源和預算。再加上算法是核心競爭力，因此從數據中迭代出的標籤可以應用於人群、商品、內容的匹配，將會非常重要。

11.電商的產業趨勢？如何結合AI？

Ans

未來將會有越來越多個人店主體經營，強調個性化貨品，特別是對於非標準品類，例如家庭生活用品、擺件、藝術品和服飾配飾等。比起價格，消費者更注重產品的品味。現在，AI的應用在店鋪經營方面已經相當廣泛。通過購買AI服務，店主可以自動生成圖片、標題文案、商品詳情頁和推廣視頻等內容。

# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

12. 電商中主要幾大部門的工作內容及所需技能，  
以及在求學階段培養相應技能？或是推薦透過  
哪些管道來培養這些能力？

Ans

PPT內有包含電商崗位及要求，建議日常在學校多參與大型活動籌辦 / 實習經歷也多累計，從中找到自己喜歡或不喜歡的更重要

13. 經營自有品牌電商平台如何選擇？跟使用一般常見的  
電商平台的優缺點是什麼呢？

Ans

根據品牌要打的市場及人群，決定推廣策略很重要。對於常規越高端的品牌，通常會選擇打歐美市場，依賴自營網站來建立消費者的信任感，透過 Facebook、Instagram、Youtube、KOL 等管道引流到自家網站。相對於歐美市場，中國市場更依賴平台網站，因為大部分消費者流量都集中在幾個內容 APP 及綜合電商平台。因此，大家會先在主要的電商平台開店，然後透過建立社群維護店鋪粉絲關係及上新來降低佣金成本。



# ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

## 14. 電商與其他產業最大的差別

Ans

電商行業的變動非常迅速，競爭壓力大，不斷推陳出新才能保持領先地位。產品差異化是一個重要策略，但也會面臨抄襲和山寨的風險。因此，供應鏈能力至關重要，必須能夠快速反應市場變化，及時調整生產和銷售策略，以保持競爭力。此外，現在更加看重效果營銷，需要運用各種數據和技術手段，以提高營銷效果和轉化率。

## 15. 與社群軟體結合的行銷方式、疫情與後疫情時代的趨勢走向

Ans

在疫情時期，人們更加依賴內容的傳播，而不只是價格的競爭。圖文和影片的內容成為了電商中至關重要的元素。在這個內容為王的時代，如何通過不同的內容來建立品牌認知和吸引流量，已成為電商必須面對的議題。

## ▶ 對於電商這個產業想要瞭解的面向

16. 請問電商產業在未來還有很大的發展空間嗎？感覺疫情時已經達到巔峰，疫情後時代各家電商能夠做什麼來維持競爭力呢？

Ans

電商屬於零售的模式，未來的發展趨勢將會與新零售（線下體驗 + 線上購買）相結合。線下體驗是線上難以直接復刻的，但線上購買解決了效率問題。此外，不斷觀察生活方式的變化，尋找下一個暢銷品類，也是重要的因素。例如，露營相關用品近五年來的增長非常迅速。

17. 電商的行銷手法與傳統產業的不同為何？

Ans

電商就是線上的行銷，只是購買地方不同，推廣的過程及方法論還是雷同，把傳統線下品牌推廣及百貨公司的推廣帶到了線上，利用新時代的媒介及用戶喜歡的內容方式去影響最終的購買決策

# ▶ 對職涯規劃的疑問

## 1. 身為電商人一定要具備哪些「硬技能」

Ans

根據不同崗位的要求來看，基礎能力是必備的，如數據分析（運營崗位）、用戶洞察（通過調研、訪談及其他品牌成功案例總結的能力）、文案和設計敏感度（C端崗位）以及選品能力（對供應鏈和競爭格局有判斷力）。

## 2. 在電商領域的經驗是否也能應用在其他產業的工作上，又會面臨什麼類型的挑戰？

Ans

電商平台經驗可以讓人有多種選擇，可以直接去品牌方行銷部門，或者自己創業，因為電商是所有用戶路徑環節裡，從供應鏈、市場推廣、定價選品都有接觸。核心能複用的能力：幫助品牌經營電商渠道（如天貓、淘寶、京東、抖音），或者協助主播機構選擇商品（透過對數據和貨品的敏感度），以及品牌/效果行銷能力，因為這些能力可以讓人知道如何從站外推廣到最終承接，並且對於內容有一定的把控力。

## ▶ 對職涯規劃的疑問

---

3.需要什麼技能或證照？有哪些是可以在學校中學習的？陸資電商有沒有什麼差異？

Ans

在電商行業中，通常不需要具備特定的證照，但是會看重沒有做過線上推廣活動，以及日常對於電商活動是否足夠了解，所以建議要多關注電商平台或品牌網站的活動)

4.怎麼創造獨特價值 打開曝光度

Ans

從求職者的角度而言，寫簡歷時需要善於展現自己的優勢，尤其是針對所應聘的職位，應該將簡歷內容進行相應的調整，以突顯符合該職位需求的專業技能和經驗。在撰寫簡歷時，可以運用過去參與的活動或實習經歷，把自己所具備的技能和該職位所需要的技能相對應，這樣可以更容易在眾多求職者中脫穎而出。

# ▶ 對職涯規劃的疑問

## 5. 電商作為職涯起步後續的發展可能

Ans

一般來說，電商平台的工作經驗可以直接轉換到品牌方的行銷部門，或者自行創業。電商作為用戶路徑中的重要環節，涉及到供應鏈、市場推廣、定價選品等多方面。其中，最為關鍵的能力包括：協助品牌經營電商渠道（如天貓、淘寶、京東、抖音）、在主播機構協助選品（依賴對於數據及貨品的敏感度）、以及品牌/效果行銷，因為了解如何將站外推廣轉化為最終的承接，並且具備對內容的把控能力。

## 6. 現在AI興起，請問對電商員工有什麼衝擊或幫助嗎？

Ans

在職場上，像客服、文案、美工這樣的基礎職位往往容易被取代，因此，從事策略、營運、選品等職位的人需要具備學習和運用數據及相關工具的能力，以保持競爭力。

## ▶ 對職涯規劃的疑問

---

### 7. 對行銷業有興趣的話該從何開始準備

Ans

建議多累積在行銷部門的實習經驗，透過實際操作培養自己的洞察力和思考能力，多學習成功案例，並總結成功經驗。

### 8. 以國貿系畢業生來說，若是想要進入電商產業有什麼適合入門的職位嗎？

Ans

財務、商業分析、活動運營、產品運營、內容運營和戰略規劃等職位，（碩士學歷或有顧問公司經營佳）