

Chinesische platforms realise gigantic revenues (in Bio. USD)

Revenue in one day

amazon.com

Prime day

4,2

 JD.COM

Double Eleven

19,14

 天猫
TMALL.COM

25,35

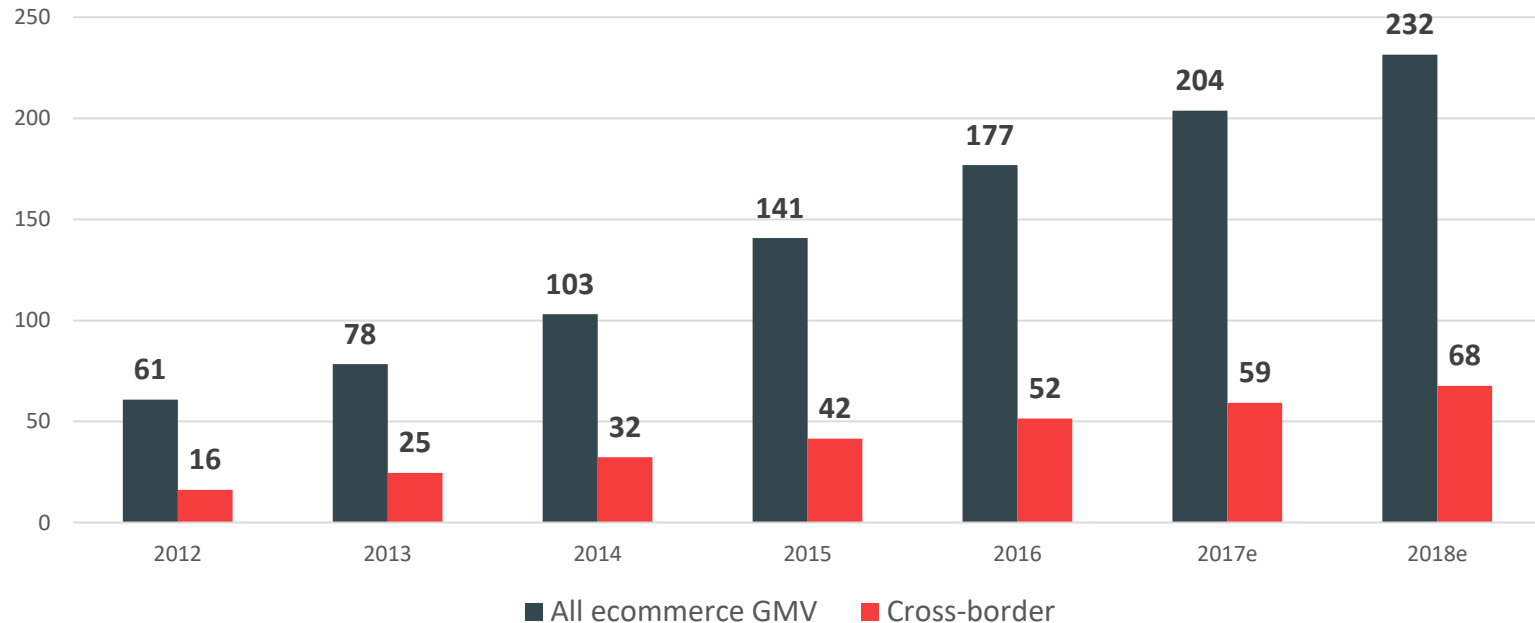
Revenue in one year

amazon.com

ebay

24,3

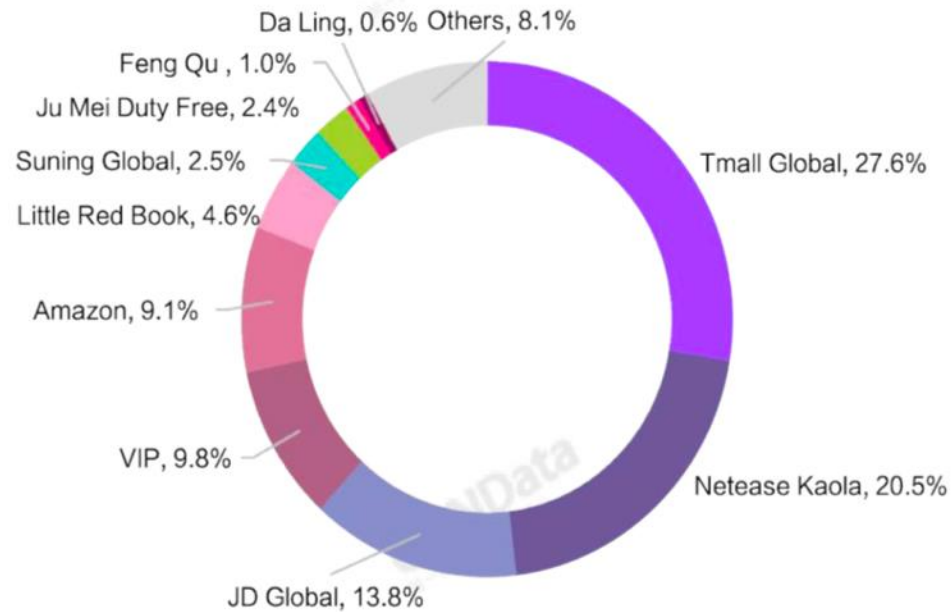
Cross border e-commerce continues to increase (in Bio. EUR)



2012-2018 Cross border e-commerce GMV compared to all ecommerce GMV in China (in Bio. EUR)

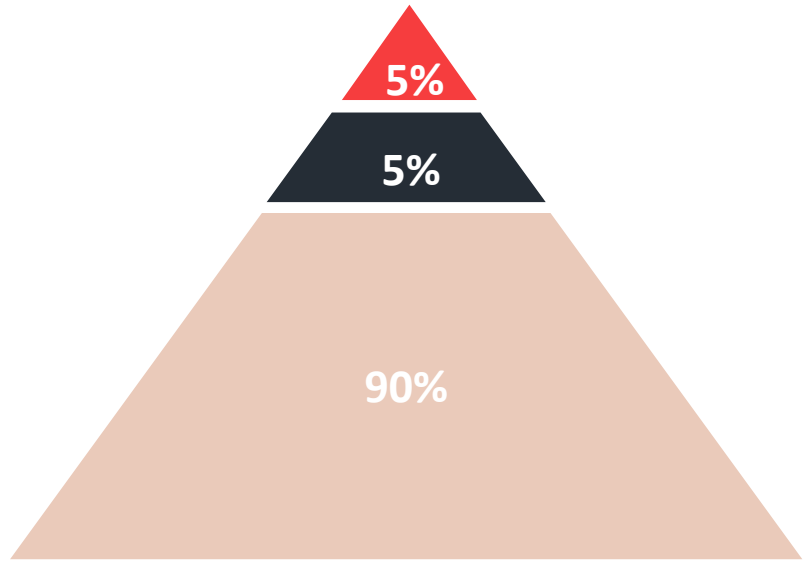
Source: CBNDData; Alibaba TMall Global Report

Share of cross-border E-commerce platforms



Source: CBNDData; Alibaba TMall Global Report

Sales Revenue Distribution on Tmall: 10% „Winners“, 90% „Losers“



Annual Sales: RMB > 10 Million

Annual Sales: RMB 5 – 10 Million

Annual Sales: RMB < 5 Million

1. Fierce Competition



- There will be many local competitors
- Competitors will be aggressive on pricing and advertising
- It might involve smear campaigns such as giving your products negative comments

2. Platforms are not for small players



- Smaller brands might be rejected on those platforms
- Requirement: Millions of turnover, physical stores, detailed business case, TP, etc.
- Many platforms do not solve the customer acquisition problem for the consumers.
- Quite in contrary: They become a bottleneck for marketing activities

3. ROI (Return on Investment) will be low

ROI

- Customer Acquisition is expensive in China
- You need to spend money, always ...
- You always need to build new pages, new designs, spend money on advertising and participate in events.

4. Discounts



- Chinese Consumer will always ask for a coupon or discount
- Buying decisions heavily depend on discounts
- Discounts are one of the biggest value propositions for Chinese users
- You need to have exclusive offers and competitive discounts

Source: Photo by [rawpixel](#) on [Unsplash](#)

5. Be active, responsive and fast



- Constantly optimize and work on your digital touch points
- Constantly monitor and optimize your campaigns
- Have great customer service

Source: Photo by [NordWood Themes](#) on [Unsplash](#)

D O N G X i i

一键安全下单，
即刻探索全新德国海淘体验



Safe & Beautiful

We are DONGXii from Berlin, Germany.

We continuously explore and select trending (beauty, healthy) products that Germans trust & love.

Via our digital cross-border platform we make those products available to buy and consume for a Chinese audience.

Brands and partner include:



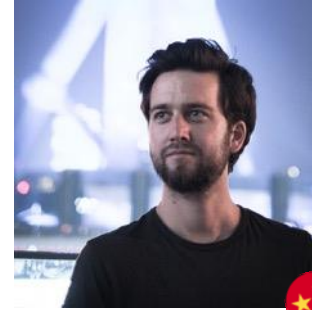
Hello, we are Experts for China and Digitalisation



Miriam 米粒
Marketing & Operations



David 大卫
Programming & Product



Marcel 马塞
Business model &
Strategy



DONGXii in the News



STARTUPS

Die Chefs: Axel Köster (links), Birgit Theobald (Mitte) und René Klisch (rechts)

DONGXII

THINGS MOVE CHINA

China-Mehrwelt ist die größte und am schnellsten wachsende der Welt – ein Marktsegment, das sich nach deutsche Händler erschließen können. Die Plattform Dongxi verbindet kleine Marken und Produktanbietern eine enorme Möglichkeit, Premium-Konsumgüter an Endkunden in China zu verkaufen. Für den Verkäufer ist der Prozess so einfach, als würde ein deutscher Kunde einkaufen. Er stellt lediglich die Produktbeschreibungen und Bilder für die Dongxi-App bereit und verwendet die genaue Währung an eine deutsche Adresse. Um alles was er braucht, kümmert sich das Team von Dongxi. Es übernimmt die Produktfotos, übernimmt die Cross-Border-Zulassung, entwickelt sowie die internationale Logistik inklusive Verpackung und After-Sales-Service. Die große Business-Entwicklung sowie die internationale Logistik inklusive Verpackung und After-Sales-Service. Die große Business-Entwicklung sowie die internationale Logistik inklusive Verpackung und After-Sales-Service. Die große Business-Entwicklung sowie die internationale Logistik inklusive Verpackung und After-Sales-Service.

SEKTOR
Ingenieur, Cross-Border Commerce

SITZ
Berlin

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER
Axel Köster, Birgit Theobald, René Klisch

MITARBEITER
7

INVESTOREN
Businessplanwettbewerb (Jugendgründerstiftung)
dfv-app.de

DF - Right Commerce 2017



DONGXii on TV






Thank you for
your attention!

D Ō N G X i i


Things move China GmbH
Wiesenweg 11A
10365 Berlin

marcel@dongxii.com
Tel: 0049 (0) 151 50 60 38 72
<http://www.dongxii.com/>


WE ARE KNOWN FROM




Deutschland
Land der Ideen
Ausgezeichneter Ort 2017




Der Berliner Tagesspiegel



owv Verlag für Außenwirtschaft




BERLIN VALLEY




ASIA WEEKS BERLIN
BUSINESS | SCIENCE | CULTURE


Gefördert durch:




Zusammen.
Zukunft.
Gestalten.



EXIST
Existenzgründungen
von der Wissenschaft



CENTRE
PRE-
NEUR-
SHIP



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages