

出海之困——彷徨下的思考

Mingjing

2C 工具 + 小游戏

- 操盘过几款海外市场亿级工具产品
- 曾通过不花钱的方式在Google Play获得数千万下载
- 喜欢琢磨流量和各种好玩的变现玩法
- 带队增长事业部

近期几个信息回溯

- 印度FDI更新：中国投资需政府审批
- 印度封杀59款中国App
- 懂王行政令：9月20日禁止交易，TikTok、WeChat
- 字跳45天限期抉择：美国封禁or被迫出售
- 字跳欲提联邦诉讼
- TikTok MAU 8亿，印度2亿，美国5000万，估值500亿美金（10亿×50）
- Rumors：UC海外业务全停，裁员+转岗

TikTok背景下的诸位

TikTok生态

- 做内容的：还要不要做？
- 做数据平台的：这玩意还能不能回本？
- 做培训的：赶紧捞钱！
- 做电商的：哎，可惜了！

敌对势力

- 以Facebook为代表的企业：搞死他！
- 以懂王为代表的政治势力：逢中必反

中国互联网出海企业

- 有国内业务的：吃瓜，吃瓜（观望）
- 没有国内业务的（我）：慌的一批。。。

几个事实

- 海外依然存在巨大的流量价值洼地
- 以追逐短期利益的出海创业者不在少数
- 当下tikTok就是中国互联网出海企业的天花板
- 中美关系近年来越来越差
- 出海的成本越来越高

几点思考

大趋势不变

- 出海是趋势，现在属于周期性波动
- 面对地缘政治压力，提高风险预判能力

风向标

- 重新选择出海市场：中东、印尼等等

思维方式的转变

- 数据隐私、审查制度
- 政治环境、意识形态

本地化

- 本地化=去中国化？

资本层面

- 中国出海产品进入全球主流玩家的并购视野

国内业务

- 风险对冲？做不做，做什么，是个问题？

几个Tips

运营主体

- 国内做研发，资本来源、决策机构全放海外

数据存储

- 云端优先AWS，服务（隐私）合规

发布账号

- App Store、Google Play注册，变现账号，收款账号，官方主页
- 规避账号关联

重视PR，GR

- 打造海外品牌，重视政府关系

投放

- 海外代理开户

抱团

- 放弃单打独斗，抱团取暖

几点探讨

- 出海是不是被逼的？
- 「收割」还是「深耕」？出海是否能成就一家百年企业？
- 从「去中国化」到「中国化」是否能成为可能，甚至主流？
- 中小出海企业的终局会是怎样？

出海之困道