



IWM International Mall

¿Por qué debería unirse al “IWM international mall”?

En IWM, cada propietario de una tienda puede encontrar su propio escenario y aprovechar el mercado más grande con una inversión mínima. IWM International Mall no es sólo una plataforma de comercio electrónico transfronterizo, es un ecosistema, una comunidad y una gran familia, donde todos son creadores y todos son beneficiarios.



1. Si es padre de un niño y se siente estresado por los gastos necesarios para criar a su hijo.
2. Si eres un trabajador autónomo y tienes deudas por pérdidas empresariales
3. Si eres un estudiante universitario y estás confundido acerca de las tasas de matrícula y las perspectivas de empleo.
4. Si eres autónomo y estás confundido acerca de una fuente de ingresos estable
5. Si eres inversor y te estás endeudando por la pérdida de dinero
6. Si estás desempleado y buscas nuevas oportunidades laborales
7. Si usted es un padre que tiene dificultades para cubrir los gastos financieros necesarios para su familia
8. Si estás confundido acerca del futuro y no sabes qué trabajo debes hacer
9. Si tienes un trabajo estable pero tus ingresos no alcanzan para cubrir los gastos familiares
10. Si sois una pareja de recién casados y estáis preocupados por la hipoteca o el alquiler
11. Si eres taxista y estás frustrado por la disminución de pedidos e ingresos
12. Si quieres iniciar un negocio pero no tienes suficiente capital
13. Si estás en una relación pero no tienes ingresos para satisfacer las necesidades de la otra persona
14. Si es padre de un estudiante y tiene dificultades con el costo de la educación de su hijo
15. Si eres emprendedor y te sientes impotente ante los problemas de desarrollo y financiación de la empresa.
16. Si eres una familia de bajos ingresos y estás confundido acerca de los gastos necesarios para mejorar tu vida diaria
17. Si eres una persona mayor y quieres mejorar la calidad de tu vida jubilatoria
18. Si quiebras y tus deudas te complican la vida
19. Si no puede pagar los gastos médicos o comprar los medicamentos necesarios
20. Si tienes un automóvil pero estás estresado por pagar el préstamo
21. Si eres dueño de una casa y estás estresado por pagar la hipoteca.
22. Si eres agricultor, pero te sientes frustrado por los cultivos no vendibles y los bajos precios.
23. Si quieres un trabajo o negocio sin límites de tiempo
24. Si eres un trabajador despedido y estás preocupado por un nuevo trabajo
25. Si eres un trabajador en el trabajo y estás preocupado por el trabajo duro y los magros salarios
26. La economía está en recesión después de la epidemia. Si todavía estás preocupado por los gastos necesarios para la vida.
27. Si tienes bajos ingresos y no encuentras la manera de aumentarlos

Queridos amigos:

En esta era acelerada, cada uno de nosotros es como un barco que rema con fuerza en los rápidos, a veces con el viento y otras veces contra la corriente. Los factores estresantes y los problemas financieros de la vida a menudo nos hacen sentir agotados. Estamos ansiosos por cambiar y romper el status quo, pero a menudo nos quedamos en la línea de salida, sin saber cómo dar el primer paso para cambiar nuestro destino.

Pero hoy quiero contarles que silenciosamente ha llegado el dios de la suerte. Su cambio comenzará desde su encuentro con IWM International Mall, que no es sólo una plataforma de comercio electrónico, sino también un puente hacia el camino hacia la libertad de riqueza. Es una nueva plataforma de comercio electrónico transfronterizo B+C2C que integra B2B, B2C y C2C. Aquí el bajo coste ya no es un obstáculo, sino un trampolín en el camino hacia el éxito.

Imagina que estás sentado en casa y con sólo un clic de tu ratón o de tu teléfono móvil, productos de todo el mundo se reúnen en tu tienda online. Ya no está limitado por la ubicación geográfica o el tamaño del capital, porque IWM International Mall le ofrece posibilidades ilimitadas. Ya sea que sea un emprendedor o un hombre de negocios ambicioso, aquí puede encontrar su nicho y pintar una imagen de un negocio próspero.

Lo que es aún más emocionante es que cuando administra su propia tienda en línea, también recibirá gratis "Compartir Capital" asignado por IWM International Mall. Esto no es sólo una especie de capital, es una oportunidad, un potencial, una riqueza que continúa aumentando de valor a medida que crece la plataforma, y una identidad. ¡Puedes imaginar qué sensación tan maravillosa es cuando tu tienda en línea crece y tus ingresos aumentan cada vez más!

IWM International Mall no es sólo una plataforma de comercio electrónico transfronterizo, es un ecosistema, una comunidad y una gran familia donde todos pueden participar, crecer juntos, destinar "Compartir Capital" y compartir resultados. Aquí todos son creadores y todos son beneficiarios.

Entonces, queridos amigos, si todavía están cansados del estrés y los problemas financieros de la vida, si todavía están buscando oportunidades para cambiar su vida, no duden en unirse a IWM International Mall y comenzar juntos. Que tengas un viaje maravilloso y déjanos darle la bienvenida a tu suerte y éxito juntos.

Recuerda, la vida no te pone límites a menos que tú mismo los establezcas. En IWM International Mall, su potencial es ilimitado y su futuro es ilimitado. Trabajemos juntos para aprovechar el presente y crear el futuro.



¿Por qué debería unirse a IWM International Mall lo antes posible?

Con la saturación del mercado de comercio electrónico tradicional y la diversificación de las necesidades de los consumidores, las plataformas de comercio electrónico tradicionales no han podido satisfacer las necesidades integrales de los usuarios. En este contexto, IWM International Mall, con sus ventajas únicas, está liderando una nueva revolución del comercio electrónico, anunciando el futuro del comercio electrónico y creando oportunidades comerciales ilimitadas.

El siguiente es un análisis comparativo detallado de IWM International Mall y las industrias físicas, el comercio electrónico tradicional, Amazon, Taobao y otras plataformas de comercio electrónico:



Costos de insumos:

- La inversión en activos fijos de IWM International Mall es muy pequeña y solo requiere 1 computadora o 1 teléfono inteligente e instalaciones de red. Y, con sólo \$61 en costos operativos, puede vender productos de todo el mundo y obtener ganancias.
- La inversión de costos en la industria física es enorme, como: alquiler de tienda, tarifas de decoración, costos laborales, tarifas de agua y electricidad, costos de inventario, etc. Los ingresos operativos solo se pueden obtener después de completar la inversión anterior. Se espera que la inversión mínima en la industria física sea de al menos 30.000 dólares.

Tamaño de mercado:

- IWM International Mall utiliza Internet como plataforma para realizar transacciones transfronterizas de productos básicos y puede llegar a consumidores de todo el mundo. Simplifica el engorroso proceso del comercio tradicional, reduce los vínculos intermedios y logra ventas globales ininterrumpidas las 24 horas, con una escala de mercado enorme.
- La industria física proporciona bienes y servicios a través de tiendas físicas, atendiendo principalmente a comunidades aledañas o áreas específicas. Debido a restricciones geográficas, la cobertura es pequeña, se concentra principalmente en áreas locales y el tamaño del mercado es pequeño.

Periodo de retorno de la inversión:

IWM International Mall:

- 1. Inicio rápido: la inversión inicial de IWM International Mall es muy baja y el proceso de alquiler de la tienda online es sencillo. Como resultado, podrá empezar a operar y generar ingresos más rápido. Para los propietarios de tiendas que trabajan duro, el ciclo de recuperación es muy rápido, normalmente en 1 mes.
- 2. Adaptación flexible: IWM International Mall puede adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y utilizar herramientas digitales para un marketing de precisión, acortando así el ciclo de retorno de la inversión.
- 3. Gran escala de mercado: el mercado global ofrece un enorme potencial para IWM International Mall. Cada vez que crea un producto exitoso, la tasa de retorno puede acortar rápidamente el tiempo.

Industria de la entidad:

- 1. Inversión inicial: la industria de la entidad requiere arrendar o comprar bienes raíces, decoración e inventario, etc., lo que resulta en una gran inversión inicial y un período de recuperación relativamente largo, generalmente de 2 a 3 años.
- 2. Restringido por la geografía: la base de clientes de la industria de la entidad generalmente se limita a las áreas circundantes. Se necesita tiempo para construir una reputación y una base de clientes, y el ciclo de retorno de la inversión puede ser más largo.
- 3. Volatilidad: la industria de la entidad se ve muy afectada por el entorno económico, la estacionalidad y los factores políticos, que pueden afectar la estabilidad y el ciclo de las ganancias.

A través del análisis anterior, podemos ver claramente que, aunque la industria de la Entidad todavía tiene su valor insustituible en algunos aspectos. Sin embargo, desde la perspectiva de factores clave como el costo de los insumos, el tamaño del mercado y el ciclo de retorno de la inversión, las tiendas en línea que operan IWM International Mall tienen ventajas más obvias en el entorno empresarial actual. No solo reduce el umbral para los comerciantes, sino que también proporciona un espacio de mercado más amplio y un retorno de fondos más rápido, lo que brinda mayores beneficios operativos a los comerciantes. Por lo tanto, elegir operar una tienda en línea en IWM International Mall es sin duda una decisión comercial acertada para aquellas personas y comerciantes que buscan alta eficiencia, bajo costo y un rápido aumento de ingresos.



- En el mundo del comercio electrónico cada vez más próspero de hoy, IWM International Mall tiene su método único de cooperación de arrendamiento, su modelo operativo B+C2C original, su innovador mecanismo de asignación de "Compartir Capital" y su poderosa cadena de suministro y ecología de distribución logística de almacenamiento. Proporciona a los propietarios de tiendas globales una solución más económica y eficiente para operar el comercio electrónico transfronterizo.
- IWM International Mall no solo reduce significativamente el costo de inversión inicial de los propietarios de tiendas, sino que también reduce efectivamente la carga de los propietarios de tiendas en la producción de productos y la gestión de la cadena de suministro a través de servicios centralizados de adquisiciones y envío directo.
- El departamento de servicio al cliente de IWM International Mall no solo resuelve los problemas de barreras lingüísticas y diferencias culturales que enfrentan los propietarios de tiendas globales al recibir compradores, sino que también resuelve una serie de problemas de procesamiento posventa.
- IWM International Mall también ha establecido relaciones de cooperación a largo plazo con empresas de la cadena de suministro global y propietarios de tiendas, asignando "Compartir Capital" a todos. En IWM International Mall, todos son creadores y todos son beneficiarios.



Métodos de cooperación:

- El método de cooperación entre IWM International Mall y los propietarios de tiendas es: cooperación de arrendamiento, reducción de la carga y avance.
- IWM International Mall ha lanzado de forma innovadora un método de cooperación para el alquiler de tiendas en línea. Los propietarios de tiendas no necesitan abrir una tienda en línea ellos mismos. Solo necesitan alquilar una tienda en línea en IWM International Mall para tener su propia tienda en línea. Este método reduce en gran medida la presión financiera y los procedimientos engorrosos para los propietarios de tiendas en las primeras etapas de apertura de una tienda, brindando a más empresarios la oportunidad de ingresar al campo del comercio electrónico transfronterizo y lograr un espíritu empresarial de bajo umbral.
- Cómo cooperan las plataformas de comercio electrónico como Amazon y Taobao con los propietarios de tiendas: proporcione una plataforma y los propietarios abran sus propias tiendas en línea
- En otras plataformas de comercio electrónico, cada dueño de tienda es un operador independiente. No sólo necesitan abrir su propia tienda en línea y registrar los documentos necesarios para abrir una tienda en línea, sino que también deben manejar todos los aspectos, desde el lanzamiento del producto hasta la logística y la distribución. Esta independencia significa que los propietarios de las tiendas deben tener pleno conocimiento de las operaciones del comercio electrónico. No hay duda de que esto añade trabajo tedioso a los comerciantes, además de costes de inversión y tiempo.



En la marea del comercio electrónico, IWM International Mall y Amazon, Taobao y otras plataformas de comercio electrónico representan dos modelos de negocio diferentes, cada uno de los cuales atrae a comerciantes y consumidores a través de estrategias únicas.

Modelo de mercado intermediario:

Amazon y Taobao, como plataformas de comercio electrónico de mercado intermediario, proporcionan un mercado intermediario para que comerciantes y consumidores puedan comerciar. Los comerciantes que abren tiendas en plataformas de comercio electrónico de mercados intermediarios deben crear sus propias tiendas en línea y manejar una serie de procesos complejos como logística, gestión de inventario y servicio al cliente. Este modelo operativo autogestionado requiere que los comerciantes tengan capacidades eficientes de gestión de la cadena de suministro, conocimientos profundos del mercado y capacidades de servicio al cliente de alta calidad. Sin embargo, este modelo también trae desafíos. Los comerciantes necesitan optimizar continuamente sus productos y servicios para destacarse en la feroz competencia del mercado.

Modo B+C2C:

IWM International Mall ha creado el modelo B+C2C, un modelo de negocio innovador que combina las ventajas de B2B, B2C y C2C, y resuelve eficazmente los problemas que los comerciantes pueden encontrar durante las operaciones. En IWM International Mall, los comerciantes pueden disfrutar de una gama completa de servicios, incluido un sistema de cadena de suministro de productos básicos abierto a propietarios de tiendas globales, un departamento de atención al cliente, almacenamiento y distribución logística para resolver las barreras lingüísticas y las diferencias culturales en todo el mundo. Y asignar "Compartir Capital" para una cooperación beneficiosa para todos.

La ventaja de IWM International Mall radica en su soporte de servicio integral, que reduce la dificultad operativa para los comerciantes y les permite operar tiendas en línea de manera más simple y eficiente. Los propietarios de tiendas no necesitan preocuparse por las deficiencias de la cadena de suministro, las ventajas de los precios de los productos básicos, las barreras lingüísticas y las diferencias culturales, ni tampoco tienen que soportar altos costos de logística y distribución ni complejos procesos de entrega. La integración de estos servicios ha permitido a IWM International Mall atraer a un gran número de comerciantes.



Costo de administrar una tienda en línea:

- Al operar el comercio electrónico transfronterizo en IWM International Mall, los propietarios de tiendas no necesitan hacerse cargo de los costos de bienes, almacenes, procesos de distribución, tarifas de publicidad, servicio al cliente, etc. Los propietarios de tiendas solo necesitan alquilar una tienda en línea y comenzar su viaje de comercio electrónico transfronterizo, con un mínimo de sólo \$61. Este capital inicial extremadamente bajo, sin duda, proporciona un amplio escenario para los empresarios interesados en el comercio electrónico transfronterizo, brindándoles la oportunidad de abrir nuevas oportunidades comerciales en el mercado global.
- Al operar comercio electrónico transfronterizo en Amazon y Taobao, los propietarios de tiendas deben abrir su propia tienda en línea, inventariar productos, invertir en publicidad, proceso de entrega, etc. Sin duda, esto supone una presión financiera adicional para los comerciantes. Según las estadísticas, el coste total de inversión para abrir una tienda online en Amazon es de al menos 10.000 dólares estadounidenses.



Ventajas de la cadena de suministro:

- IWM implementa una estrategia unificada de adquisiciones y venta mayorista y reduce los costos de los productos básicos desde el origen mediante la compra de productos básicos a gran escala. Los propietarios de tiendas no necesitan negociar solos con los proveedores ni soportar la presión de grandes inventarios. Este modelo permite a los propietarios de tiendas obtener productos de alta calidad a precios más bajos, reduciendo aún más los costos de los insumos.
- Amazon y Taobao solo proporcionan plataformas intermediarias y no proporcionan fuentes de cadena de suministro. Por lo tanto, los comerciantes a menudo necesitan proporcionar ellos mismos los bienes. Como comerciante independiente, al comprar bienes, a menudo es imposible comprarlos a gran escala. Por tanto, el precio de los bienes no tiene ventaja.



Ventajas de almacenamiento y logística:

- El servicio global de envío directo proporcionado por IWM International Mall significa que los propietarios de tiendas no necesitan construir sus propios sistemas de almacenamiento y logística ni procesos de entrega. Cuando un cliente realiza un pedido, los productos se envían directamente desde el almacén de IWM International Mall. El propietario de la tienda sólo necesita centrarse en la gestión de la tienda online, lo que reduce en gran medida la inversión en almacenamiento y logística.
- Taobao no proporciona servicios de almacenamiento ni logística. Los comerciantes deben enviar los productos ellos mismos y entregarlos a los compradores a través de empresas de logística. Amazon ofrece servicios de almacenamiento y logística, pero cobra tarifas más altas, lo que aumenta los costos operativos de los comerciantes.



Potencial de desarrollo futuro:

Introducción al modelo B+C2C:

- El modelo B+C2C de IWM International Mall se refiere a la cooperación entre empresas (B). A través de la cooperación, los recursos de la cadena de suministro se integrarán al ecosistema de almacenamiento y logística de IWM International Mall. Los recursos de la cadena de suministro están abiertos a la compra al por mayor por parte de propietarios de tiendas de todo el mundo. Luego, el dueño de la tienda se lo vende al consumidor (C). Bajo este modelo, IWM International Mall sirve como una plataforma comercial que integra recursos y proporciona a los socios una poderosa comunidad de cooperación en la que todos ganan.

El potencial de desarrollo del modelo B+C2C:

- Cubrir el mercado global: el modelo B+C2C de IWM International Mall puede cubrir el mercado global y atraer a más comerciantes y consumidores para que se unan. A medida que se intensifica la tendencia a la globalización, este modelo tiene un enorme potencial de desarrollo.
- Reducir los costos de transacción: el modelo B+C2C de IWM International Mall puede reducir los costos de transacción. Las empresas cooperan entre sí, aprenden de las fortalezas de las demás y unen sus fortalezas para crear una cadena de suministro y un ecosistema de almacén, logística y distribución sólidos. Luego, la cadena de suministro de productos se abre a los propietarios de tiendas globales y el sistema de distribución logística entrega los productos a los compradores. Esta innovación disruptiva reducirá en gran medida los costos de adquisición de productos básicos y los costos de logística y transporte.

Introduction to the intermediary market model:

- The intermediary market model is that the platform acts as an intermediary, providing trading platforms and services for buyers and sellers. In this model, the platform only provides technical services, and everything else will be completed independently by the store owner. Even if the platform can provide warehousing services, the charges are relatively high.

The development potential of the intermediary market model:

- **Product types:** The intermediary market model can provide a rich variety of goods through merchants, but due to the limited quality control capabilities of merchants, quality is difficult to guarantee.
- **After-sales service:** The after-sales service of the intermediary market model is completed independently by the merchants. Since there are many languages around the world, cultural differences are large. This often leads to problems such as language barriers, adding a lot of workload to merchants and thus reducing efficiency.
- **Transaction costs:** The products in the intermediary market model are provided by the merchants themselves. For independent merchants, in the production and procurement process of products, they are often unable to achieve large quantities, which results in higher costs and no advantage in commodity prices.

Análisis comparativo:

A través de un análisis comparativo del modelo B + C2C de IWM International Mall y los modelos de mercado intermediario de Amazon y Taobao, se puede ver que el modelo B + C2C de IWM International Mall tiene un mayor potencial de desarrollo. A medida que se fortalece la tendencia de la globalización, cada vez más empresas y consumidores se unirán al modelo B+C2C de IWM International Mall, promoviendo así su rápido desarrollo. Aunque los modelos de mercado intermediario de Amazon y Taobao tienen ventajas, su potencial de desarrollo puede verse limitado a medida que se intensifica la competencia en el mercado.



Bajo la tendencia general del comercio electrónico transfronterizo, IWM International Mall, como una de las principales plataformas de comercio electrónico transfronterizo del mundo, ha encendido los sueños de innumerables empresarios. Sin embargo, en esta tierra caliente, detrás de cada sueño está la consideración de inversión y retorno. A continuación, le ofreceremos un análisis autorizado del retorno de la inversión en la tienda en línea de IWM International Mall.

Inversión básica para alquilar una tienda online en IWM International Mall:

1. Cuota de inscripción: Inscripción gratuita
2. Decoración de tienda: diseño unificado por el departamento técnico (gratis)
3. Costo del producto: utilice la cadena de suministro de productos de IWM International Mall (gratis)
4. Promoción de operaciones: IWM International Mall coloca anuncios de manera uniforme (gratis)
5. Servicio al cliente: IWM International Mall brinda servicio al cliente (gratis)
6. Depósito de crédito: USD 30
7. Principal de compra: USD 30

Análisis de ingresos y retorno de la inversión:

1. Canales de ingresos: ventas de bienes, Recompensas de mentores, Dividendos de comisiones de equipo, "Compartir Capital".
2. Volumen de ventas y margen de beneficio: Dependiendo de las diferentes industrias y productos, el margen de beneficio mensual oscila entre el 50% y el 300%+.

Al analizar 100.000 casos de tiendas online de altos ingresos, se obtiene el siguiente alto retorno de la inversión:

1. Tienda en línea ordinaria: El costo de operación es de US\$61, el ingreso mensual es superior a US\$270.
2. Tienda en línea premium: Los costos operativos son de US\$301 y los ingresos mensuales superan los US\$2,330.
3. Tienda en línea del agente: Los costos operativos son de US\$701 y los ingresos mensuales superan los US\$6,730.
4. Tienda en línea de agente avanzado: Costos operativos 1,501 USD, ingresos mensuales 17,570 USD+

Los comerciantes mencionados anteriormente con mayores ingresos mensuales tienen tres cosas en común:

1. Todos administran tiendas en línea a tiempo completo, tienen sólidas capacidades comerciales y estudian mucho.
2. Estar muy familiarizado con los hábitos de compra de los consumidores y ser capaz de aprovechar los periodos pico de pedidos los fines de semana y festivos para obtener un gran número de pedidos.
3. Trabajan duro todos los días para invitar a nuevos propietarios de tiendas, ampliar el tamaño del equipo y obtener una gran cantidad de recompensas de mentores y dividendos de comisiones del equipo.

Costos de inversión para abrir tiendas en Amazon, Taobao y otras plataformas de comercio electrónico

En las primeras etapas de apertura de una tienda, los inversores deben asumir los siguientes costes:

1. Tarifa de registro: incluye el establecimiento de una cuenta de vendedor de Amazon y la tarifa de suscripción mensual.
2. Depósito: Operar una tienda en línea requiere un depósito determinado.
2. Costos de inventario: los fondos necesarios para comprar o producir bienes, así como los costos de almacenamiento.
3. Costos de logística: incluidos los costos de envío para transportar mercancías al almacén de Amazon y los costos de envío de Amazon.
4. Gastos de marketing: Para aumentar la exposición del producto, es posible que se requieran gastos de publicidad y promoción.
5. Otros gastos: como diseño, embalaje, atención al cliente y otros gastos relacionados.

La única forma de ganar dinero administrando una tienda en Amazon es:

Ingresos por ventas: Ingresos por la venta de bienes.

Análisis de retorno de la inversión:

Analizando 100.000 casos de tiendas online que operan en Amazon se obtuvo el siguiente retorno de la inversión:

1. Las tiendas online que no colocan publicidad tienen muy pocas ventas y suelen perder dinero. Supuso el 57%.
2. Es difícil para las tiendas en línea sin ventajas en la cadena de suministro vender pedidos. Supuso el 18%.
3. Una tienda online mal gestionada requiere mucha inversión, pero la tasa de retorno es muy baja. Supuso el 9%.
4. La proporción de tiendas online rentables es del 16%.

Desde el auge de Internet a finales del siglo pasado, las plataformas intermediarias de comercio electrónico han creado una nueva era del comercio electrónico con sus métodos de transacción convenientes y su amplia cobertura de mercado. Sin embargo, después de casi 20 años de rápido desarrollo, este modelo parece haber alcanzado su techo y enfrenta severas presiones competitivas y obstáculos de desarrollo.

Análisis de la situación:

1. Competencia intensificada: con el surgimiento de varias plataformas de comercio electrónico, la competencia en el mercado se ha vuelto cada vez más feroz y los consumidores tienen más opciones, lo que da como resultado que la participación de mercado de una sola plataforma se diluya.
2. Cuello de botella en el desarrollo: la débil innovación del modelo y el espacio limitado para mejorar la experiencia del usuario han provocado que el crecimiento de la plataforma se desacelere y entre en un período estable.
3. Presión operativa: Los altos costos operativos, incluidos marketing, logística y distribución, servicio al cliente, etc., comprimen los márgenes de ganancias.
4. El dilema del dueño de la tienda: mientras enfrentan altos costos y bajos retornos, los dueños de las tiendas también tienen que lidiar con cambios en las reglas de la plataforma, lo que ejerce una gran presión sobre los dueños de las tiendas para sobrevivir.



IWM International Mall, una empresa que considera la integridad como su vida, tiene un gran potencial y ventajas en el campo del comercio electrónico transfronterizo y está reescribiendo gradualmente el futuro del comercio electrónico. Cuando echemos un vistazo atrás y veamos cómo el comercio electrónico tradicional se ha transformado de un océano azul a un océano rojo en los últimos 20 años, comprenderemos que la importancia de elegir supera con creces el trabajo duro.

Imagínese que hace 20 años el comercio electrónico fuera simplemente una estrella en ascenso. Mucha gente se mostró escéptica al respecto y creía que no podía sustituir a los métodos de compra tradicionales. Sin embargo, a medida que avanza el tiempo, el comercio electrónico no sólo ha cambiado los hábitos de consumo de las personas, sino que también ha erosionado la participación de mercado del comercio minorista físico. Los empresarios y propietarios de tiendas que se lanzaron a esta tendencia desde el principio se han convertido ahora en gigantes de la industria y símbolos de libertad financiera.

Todos los casos exitosos de Amazon y Alibaba nos dicen el valor de la perseverancia y la innovación. No sólo han sido testigos del desarrollo del comercio electrónico desde cero, sino que también se han convertido en modelos a seguir en los corazones de innumerables emprendedores. Sus historias enfatizan una verdad: cuando nos enfrentamos a cosas emergentes, no debemos sentarnos y mirar, sino participar activamente en ellas y aprovechar las oportunidades que nos brindan los tiempos.

Ahora, a medida que el campo del comercio electrónico se satura cada vez más, es aún más difícil obtener una parte del pastel en plataformas maduras como Amazon y Alibaba. Los altos costos operativos y la feroz competencia en el mercado han reducido cada vez más el espacio para quienes ingresan tarde. Pero la historia es siempre sorprendentemente similar. En este punto de inflexión, IWM International Mall se está desarrollando con fuerza.

Con su exclusivo modelo de comercio electrónico transfronterizo B+C2C, IWM International Mall ha resuelto con éxito varios problemas que enfrentan los comerciantes individuales en sus operaciones comerciales. Lo que es aún más emocionante es que IWM International Mall ofrece un servicio integral, lo que permite a las personas sin experiencia en comercio electrónico comenzar rápidamente y comenzar su propio negocio de comercio electrónico transfronterizo.

Así como "el que madruga, atrapa al gusano", para aquellos que estén interesados en causar un gran revuelo en el campo del comercio electrónico, ahora es el mejor momento para unirse a IWM International Mall. En los próximos años, a medida que su popularidad aumente y el mercado se desarrolle aún más, los comerciantes que se establecieron temprano se convertirán en líderes de la industria del comercio electrónico transfronterizo, tal como lo hicieron Amazon y Alibaba en aquel entonces.

Tus elecciones determinan tu futuro. Aquí no sólo tiene un mercado global, sino que también tiene posibilidades ilimitadas para crear riqueza y éxito. Recuerde, las oportunidades siempre llegan a quienes están preparados. La vida no te pondrá límites a menos que tú mismo los establezcas.