

回顾一年前对虾皮的预测

前言

盈利是第一要务

金融探索

供应链探索

留给虾皮的时间

后话

参考

股价自高点下跌83%，Sea Limited将面临决定性时刻

前言

2022 年 5 月我在一篇内部文章中提出：

后话

2022 年是东南亚流量电商到达平台期的一年，也是增量向存量转换的一年。

增长红利消失，市场的竞争加剧，拉新及营销成本今年必然会大幅上涨。

今年的每一个成单都将来之不易，留存无疑将是接下来很长一段时间的核心指标，所以从现在开始要比以往任何时候都更注重每一个成单买卖家的体验，更需要珍惜每一个成单，

针对这些优化的投入都会是一本万利，也是在接下来更激烈竞争里不可多得 GMV 增长点。

我对市场的观察是，2022 年下半年虾皮可能会有市场的收缩动作，释放出东南亚部分市场份额。如果在下半年虾皮虚弱的时候可以把市场抢过来，按照虾皮的体量大概是我们的四倍，对应的也要求我们需要有更健壮、体验更好的订单管理和履约服务承载，让到嘴的鸭子不会飞走了。

挺过 2022 年，在 2023 年上半年还将面临 tiktok 小店的高速发展和市场挤压，在那时候应该已经具备有

彼时的虾皮还是那个数据亮眼、蒸蒸日上的虾皮，以至于我的上上上级看了后并不相信：



<https://www.sea.com/investor/home>



虾皮的财报会议并没有认同平台期的到来，增速还是很高的

从 2021 年 12 月开始，一连写了 3 篇关于虾皮的分析和预测。
2022 年下半年的虾皮的表现，却刚好印证了我的预测：增长消失、市场收缩。
现在一年多过去了，回顾下当年对虾皮的预测到底是猜对了多少 😊。

盈利是第一要务

在 2022 年 6 月的《品虾皮的危与机》中，我当时提出了以下的观点：

盈利是第一要务

只有盈利，虾皮才有希望，SEA 才不会崩盘。

随后在 2022 年 10 月份的新闻资讯中也看到了虾皮正在做出调整：

01 摘要

在短期内，Sea Limited专注于寻找一切可以降低运营成本的方法。

Sea Limited正采取积极措施，尽快实现自由现金流为正。

首席执行官Forrest Li承诺将不惜一切代价改变公司对利润的关注，而不是增长。

在当时的文章中，对实现盈利做了三点的预测：

收缩战线，砍掉或缩减非优势市场

- 关掉欧洲市场以便减少亏损
- 放慢拉美的扩张速度以便少点烧钱
- 减少东南亚部分补贴和营销支出以便争取盈亏接近平衡

优化成本，砍掉不必要的支出

优化 ROI 是重要且紧急的，是可以尽量减少出血速度的最有效方式。

转变思想，避免以 GMV 作为唯一的衡量标准

电商不可避免的以 GMV 作为衡量标准，更高的 GMV，更多的订单量，意味着平台处于更优势的地位。

但也会带来坏处，也就是在激烈竞争的情况下，坚持以 GMV 作为衡量标准的话会不得不花更多的成本来维持。

目前看到第1、2点虾皮都已经实施了，并且完全是如文章所述的内容都做了。

尤其针对虾皮全面退出欧洲市场的预测，在 2022 年 5 月在《看虾皮的进与退》中是已经有了明确的时间点预估：

基于以上的经营模式、市场环境、严重的滞胀风险、更加紧张的地缘政治因素，当前的欧洲不仅不适合开展新业务，甚至当前正在经营的业务也会受到影响，虾皮会继续收缩，关闭其他的欧洲站，激进地猜测在 2022 年内全面退出欧洲市场。

虽然不是 2022 年内，但是提前半年多的预测准确度不超过半个月，也是能接受的吧。

 dsb.cn
https://www.dsb.cn > ...

Shopee或将关闭波兰业务全面撤出欧洲市场 - 电商报

2023年1月12日 — 1月12日消息，据报道，新加坡冬海集团（Sea）旗下东南亚电商巨头Shopee即将退出波兰，全面撤离欧洲市场。Shopee首席执行官冯陟旻表示，该公司将于1 ...

 sina.com.cn
https://finance.sina.com.cn > doc-imxztk2181906

东南亚电商巨头Shopee据悉将关闭波兰业务，全面撤出欧洲市场

2023年1月12日 — 1月12日消息，随着宏观经济不确定性日益增加，新加坡冬海集团旗下东南亚电商巨头Shopee即将退出波兰，全面撤离欧洲市场。

 awyerwu.com
https://www.awyerwu.com > ...

Shopee突然退出波兰市场，欧洲市场大变天 - 亚马逊跨境电商

2023年1月13日 — Shopee终于放弃了欧洲市场。... Shopee关闭了在欧洲市场的最后一站。昨日，Shopee.pl突然发布公告，称Shopee波兰将于2023年1月13日23:59结束运营。

至于第三点中的具体对于 GMV 和市场份额的新的阐述，目前还没见到。

可能在接下来 FY22 全年财报发布的时候，会有一个新的针对电商业务的发展的目标，一个更倾向于衡量发展质量的目标，和 GMV 能比肩的指标，目前猜测可能是留存用户数或者留存率。

金融探索

2021 年 12 月的《深入了解竞对（虾皮篇）》提到了在资金方面的预测：

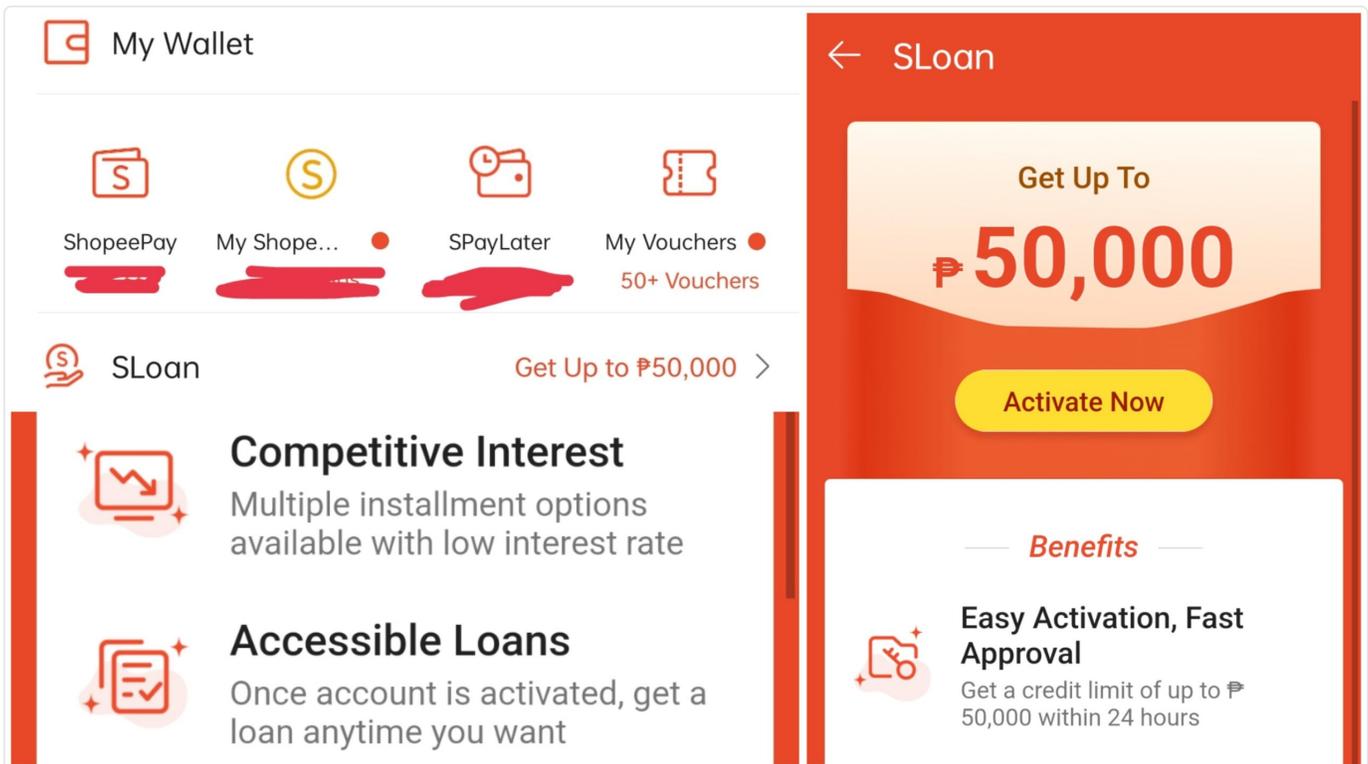
抢占资金和支付优势

现实中，作为虾皮 CEO 的我，其实还兼任 SEA Money 的 CEO，正手握部分国家正规银行牌照。这，漂亮啊。

- 卖家进货：我有供应链金融，借钱你进货，开店即赚
- 买家购物：我有消费金融，额度拿去，用我分期，先享后付
- 卖家回款：我有提前回款，货款暂时冻结不要紧，拿走先用

在发展资金和支付的情况下，逐步构建起买家和卖家的信用体系，凭借着真实交易的数据，可以有效的把控风险，实现在资金和支付上的额外收益。

前两点在 2023 年近期看到有相关的产品开始推广：Sloan，可以针对买卖家提供贷款。



供应链探索

2021年12月的《深入了解竞对（虾皮篇）》中提出了对虾皮构建供应链预期，但是到目前为止都还没看到有什么具体的动作，现在看来虾皮不太有机会能在供应链上有什么作为了。啊(´▽`)。光做电商平台能有什么核心竞争力。

营造供应链优势

物品要丰富，依赖的是需要有优势的供应链。

牢牢掌控核心供应链满足用户的核心商品需求，并丰富第三方供应链来满足长尾需求，这是理想的供应模型。

供应链可以是本地的供应链，也可以是中国的供应链，两者都需要均衡发展。

中国是世界工厂毋庸置疑，但是随着中国的产业升级，低端制造业的逐步退出，中国供应链更多的应该提供中高端的产品来满足用户的高级需求。

利用和建立本地供应链，以此解决用户的低端需求是更符合时宜且更受当地政策欢迎的方式。

本地供应链的范围可以适当扩展为区域供应链，即东南亚区域内部的供应链，借助原本多市场经营的优势，可以更有效地整合区域的供应链。

逐步培养和形成高中低端供应链的搭配组合，营造出供应链的优势。

留给虾皮的时间

2022 年 6 月在《品虾皮的危与机》中预测是大概有 2 年的时间：

留给虾皮的时间不多了

大概 2 年。

从外部看

2022 年将会是东南亚电商市场开始发生巨变的一年，并应该在 **2023 年底**前调整结束。

2023 年底前将形成新的电商格局，各路大神也将在市场里镇守一方。

不论是虾皮为了自保，还是其他竞对要上市要交出漂亮的财报，都希望东南亚电商能扭亏为盈，实现可持续发展。

因此在 2023 年底之前，拼的是谁有更强的造血能力，这是留在牌桌上的最关键的因素。

从内部看

从 2024 年开始，SEA 的股价如果没有超预期（400+ USD），则必须拿出真金白银出来还债。

2024 年 ~ 2026 年到期的债务有 40+ 亿刀，而 SEA 手头上的现金很有可能在 2024 年之前就花完了，根本没有还债的能力。

借钱一时爽，一直花钱一直爽，到了还钱火葬场。

2024 年如果讲不出新的故事，或者拿不出真金白银，SEA 的崩塌就会从 **2024 年**开始。

目前依旧维持当时的预测不变，也就是到 2024 年如果虾皮没有出现革命性的变化，将正式进入衰退期。

假如衰退期预计也是 2 年时间，那么 2026 年后虾皮将成为历史。

后话

分析和预测虽然肝，但是随着时间的推移，预测的内容渐渐地变成现实，这一切就变得真有意思了。

参考

股价自高点下跌83%，Sea Limited将面临决定性时刻

<https://mp.weixin.qq.com/s/nbqpRPfBn4tHl6u6uUAUew>

