

路非

连接中国与南非

COMPANY PROFILE 2026

连接中国与南非

Takealot 官方代理服务商 | 南非市场综合服务

我们专注服务计划进入南非市场的中国品牌与卖家，以 Takealot 平台为业务入口，协同市场进入、店铺经营和本地落地所需资源。

官方代理身份 · 聚焦南非 · 服务按阶段配置

入驻支持

运营支持

南非落地

服务对象

准备进入南非 Takealot 的品牌、工厂型与贸易型卖家，以及跨境团队

路非跨境，为连接而生。 连接中国卖家与南非市场。

我们的角色，是把中国卖家的产品与能力，连接到南非市场的规则、渠道和本地资源。

我们以 Takealot 平台招商和店铺入驻为业务入口，依据卖家的产品、模式与发展阶段，连接进入南非市场所需的信息、流程与服务资源。

CHINA

LUFEI

SOUTH AFRICA

品牌方向

连接中国与南非

核心市场

南非

平台入口

Takealot

合作理念

清晰·务实·长期

路非

LUFEI

目录

01 ———

南非电商机会

用公开数据快速建立市场判断。

02 ———

Takealot 平台入口

理解平台规模、卖家生态与入驻价值。

03 ———

路非服务体系

平台进入、经营衔接与本地资源协同。

04 ———

合作开始方式

适合人群、准备清单与联系入口。



关于路非跨境

路非跨境是一家以南非市场为核心、面向中国品牌与卖家的跨境综合服务机构，也是 Takealot 官方代理服务商。

“路”代表探索、前行和开拓新市场；“非”代表南非。这个名字既说明我们所连接的方向，也代表我们希望长期建设的市场能力。

品牌主张：服务跨境卖家，连接中国与南非。

我们关注的不仅是完成某个服务环节，而是帮助卖家看清进入条件、理解经营要求，并把产品、团队与南非市场机会连接起来。

服务不是项目堆叠，而是对卖家阶段的准确匹配。

不同卖家进入南非市场时，面对的问题并不相同。路非会先理解产品、团队、经营方式和发展目标，再判断当前最需要解决的环节。

业务准备阶段

了解南非市场、评估适合自身的商业机会、梳理市场进入条件，并明确业务落地所需要的服务与资源。

业务落地阶段

围绕平台招商、店铺运营、产品本地化、仓储、物流、履约及相关商务事项提供支持。

业务发展阶段

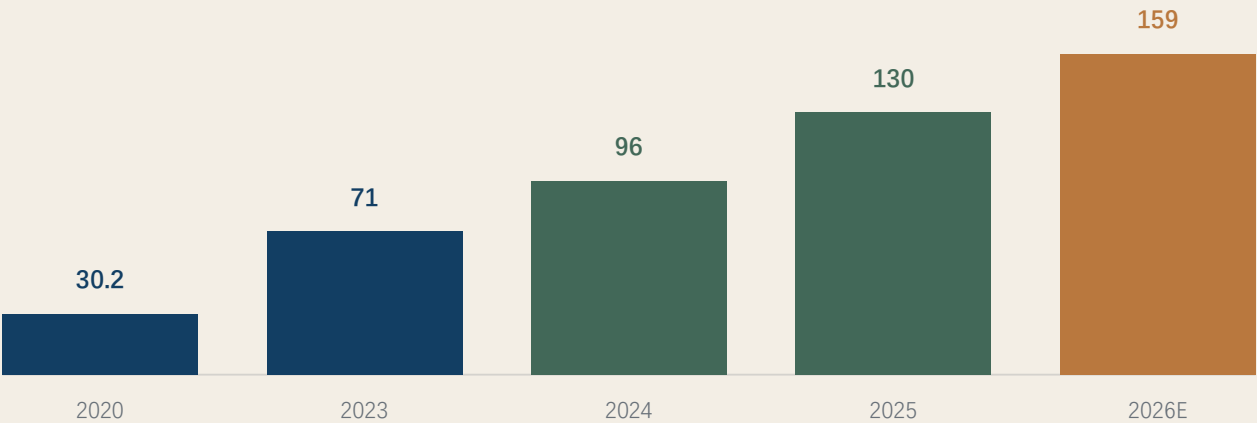
持续协助卖家提高运营效率、控制经营成本、协调本地资源，并逐步建立更稳定的南非市场经营基础。

业务范围：平台招商与业务拓展、跨境电商代运营、海外仓储、物流及履约协调、财税和企业服务咨询。可提供单项服务，也可根据实际需求协调多个业务环节。
愿景：成为连接中国与南非市场的可信赖跨境服务伙伴，帮助更多优质中国制造进入南非市场。

南非线上零售，已进入更稳定的规模化增长阶段。

最新研究显示，南非线上消费继续扩大，2026 年首次有望全年达到全国零售额的约 10%。
中国卖家的机会不仅来自市场增长，更取决于平台规则、产品适配、履约效率与持续运营能力。

南非线上零售额增长趋势（R billion）



R159bn

2026 年线上零售额预测

+22.5%

2026 年预计增长

10%

预计全年平均零售占比

判断重点：市场增长不等于所有产品都适合进入。卖家资质、产品准备、平台规则与持续运营能力同样关键。

Source: Mastercard / World Wide Worx, Online Retail in South Africa 2026. Updated Sep 2026.

Takealot 是南非电商的关键入口。

对想做南非市场的中国卖家而言，平台入驻不是填资料这么简单，真正难点在于规则理解、产品准备、履约节奏和运营动作的连续性。

R17.7bn

Takealot Group FY26 收入

FY ended 31 Mar 2026

60m+

集团年度订单量

Group-wide, FY26

15,000

Takealot.com 活跃卖家

Takealot Group FY26

6.2m+

集团活跃消费者

Group-wide, FY26

Marketplace 占 Takealot.com GMV

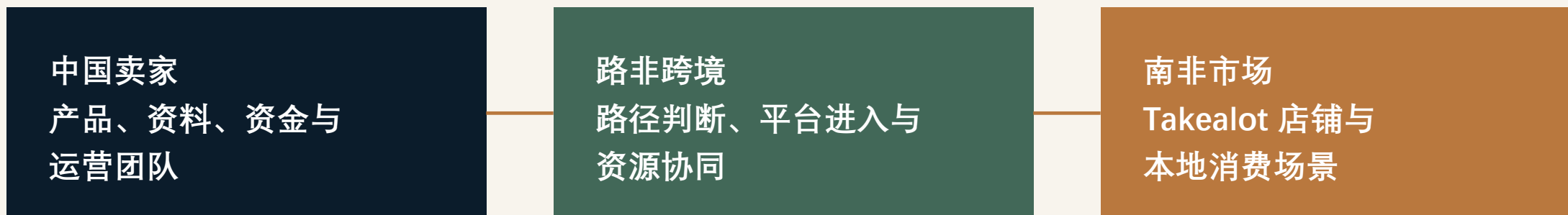


Source: Takealot Group FY26 results, published by Takealot Group.



路非跨境做什么

我们是一家面向中国卖家的南非跨境综合服务机构，也是 Takealot 官方代理服务商。围绕市场进入、平台经营和本地落地所需环节配置服务，让路径更清晰、资源衔接更顺畅。



核心能力：

1. 入驻条件判断与资料梳理
2. Takealot 跨境店铺入驻推进
3. 店铺开通后的后台与基础经营衔接
4. 代运营、仓储、物流、履约与财税资源协同
5. 根据卖家阶段配置单项或组合服务

入驻前先判断：产品、履约与运营能否形成闭环。

这四项条件决定的不只是能否提交申请，更影响店铺开通后的经营稳定性。

资质

主体、资料、平台要求
是否齐全

产品

是否适合南非消费场景
与平台类目

履约

是否能承受跨境备货、
发货和退换节奏

运营

是否有人持续处理后台
、订单和产品优化

优先推进

资料较完整、产品方向明确、具备履约能力，
并有专人负责运营。

建议准备后启动

产品与定价尚未明确、履约方案缺失，
或暂无稳定运营负责人。

Takealot 跨境店铺入驻服务

流程清晰、节点明确，并根据平台反馈及时同步

01

需求沟通

了解卖家目标、产品方向和准备状态

02

条件判断

确认主体、品类、资料与进入条件

03

入驻推进

协助核对并提交平台所需信息

04

反馈同步

配合补充信息并同步平台审核反馈

05

开店衔接

说明后台入口与后续经营注意事项

常规节奏：资料齐全、品类符合要求且卖家及时配合的情况下，入驻下店按一周内推进。平台审核由平台独立完成，实际进度以审核反馈为准。

合作不是单向代办，是三方信息同步。

卖家负责	路非支持	平台审核
真实完整资料	入驻流程梳理	根据平台标准审查
产品与供货能力	资料准备提醒	反馈补充要求
价格、库存、发货安排	平台信息沟通	开通相关功能
日常经营决策	服务资源协调	更新平台规则
协同原则：卖家及时提供真实资料并完成经营决策；路非负责流程、信息与资源协同；平台依据规则独立审核。关键节点以书面清单确认。		



每位卖家进入南非市场， 都不应复制同一条路线。

路非会结合卖家的产品特点、经营模式、团队能力和发展阶段配置服务。我们更关注长期适配，而不是简单叠加服务项目。

- 01 初次了解市场：先建立判断
- 02 准备进入平台：先梳理条件
- 03 店铺开始经营：再匹配支持
- 04 业务持续发展：协同本地资源

客户信任路非的四个支点

身份清晰

以 Takealot 官方代理服务商身份开展平台招商与入驻服务。

市场聚焦

长期围绕南非市场与本地落地场景配置服务能力。

方式灵活

既可提供单项服务，也可按卖家阶段形成组合方案。

边界透明

明确双方责任、平台独立审核及经营结果影响因素。

六大服务模块：核心服务切入，配套能力协同。

路非跨境根据卖家的产品特点、经营模式和发展阶段配置服务。客户可以从 Takealot 平台进入开始，也可以围绕运营、仓储、物流、履约和财税咨询形成组合方案。



配置原则：先确认卖家阶段、产品线、资料状态和履约需求，再选择核心服务与配套模块，避免不必要的服务叠加。

卖家常问的问题

Q1 适合什么卖家？

有明确产品线、具备供货与履约能力，并计划持续经营南非市场的中国卖家。

Q2 服务是否只有入驻？

平台进入是业务入口，也可按阶段衔接运营支持、海外仓、物流履约与财税咨询。

Q3 能不能保证通过或保证销量？

不能。平台审核和销售表现受平台规则、产品、价格、履约和运营共同影响。

Q4 入驻需要多久？

资料齐全且符合要求时，入驻下店按一周内推进。平台审核进度以实际反馈为准。

路非

连接中国与南非

让南非市场，从看得见变成做得动。

项目对接：扫描右侧二维码，联系项目负责人

业务方向：Takealot 招商与入驻 / 运营支持 / 海外仓 / 物流履约 / 财税咨询

适合客户：计划进入南非电商市场、需要明确路径和资源协调的中国卖家

扫码联系项目负责人



路非跨境 | 项目负责人