

# 深圳到台湾跨境物流COD

产品名称	深圳到台湾跨境物流COD
公司名称	深圳中邮全球供应链有限公司
价格	18.00/KG
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区福海街道稔田社区大洋路99-7号401（注册地址）
联系电话	17666111742 17666111742

## 产品详情

### 深圳到台湾跨境物流COD

国际物流，专注于跨境电商COD物流发展，拥有台湾跨境电商COD，香港跨境电商COD，泰国跨境电商COD，越南跨境电商COD，印尼跨境电商COD，新加坡跨境电商COD，马来西亚跨境电商COD，菲律宾跨境电商COD，打造东南亚跨境电商专线渠道。

从2018年至2020年，成都全市实现跨境电商交易额力争呈倍数级增长，每年成功举办具有全国影响力的行业峰会2次以上，组织海内外市场对接营销及培训活动100次以上。2018年，全市实现跨境电商交易额100亿元以上，实现传统实体企业成功应用跨境电商1000家以上，集聚跨境电商服务企业2000家以上，吸引创新创业人才3万人以上，探索制定行业认可的跨境电商B2B统计规则。《计划》提出启动成都全球跨境电商服务资源中心专业楼宇建设工作。

2019年，实现跨境电商交易额200亿元以上，实现传统实体企业成功应用跨境电商2000家以上，集聚跨境电商服务企业5000家以上，吸引创新创业人才5万人以上，基本实现跨境电商B2B纳入海关统计，实现跨境电商全口径统计，基本完成成都全球跨境电商服务资源中心专业楼宇建设和招引工作。

2020年，实现跨境电商交易额400亿元以上，实现传统实体企业成功应用跨境电商3000家以上，集聚跨境电商服务企业1万家以上，吸引创新创业人才10万人以上，成都全球跨境电商服务资源中心专业楼宇招引优质服务企业和机构入驻100家以上，形成产业集聚和规模效应。受疫情影响，许多企业从线下转移到线上，在今年5月，Facebook宣布在Facebook主应用内和Instagram上推出一些新的电子商务板块。

该公司表示，在美国，他们开始测试一个名为Facebook Shop的新版块，就像Instagram Shop一样，它基本上是一个购物中心，该功能是为各种规模的零售商设计的，从小型独立企业到大型跨国公司，每个人都可以利用这个平台来发展自己的业务。

在Facebook的菜单目录上面，添置了一个“shop”的按钮，展示在Facebook平台上面销售产品的企业，用户可以在那里找到来自不同企业的产品。产品管理总监 George Lee宣称：“目标是创造Facebook应用和Facebook社区独有的东西”。

此外，该公司还宣布了针对运营Facebook shop的企业的新工具，如果你是新的卖家，Facebook还为其商店展示增加了一些新的定制选项，包括新的设计布局，用于在店铺内展示单个产品或产品组。可以在“Customize Your Shop”找到相应的设计，对店铺进行创建，这些工具能够帮助卖家创造出吸引人的店铺，即使你是什么都不懂的卖家也能够创建出商城。

商店还将提供新的消息传递选项，供客户通过Messenger，WhatsApp或Instagram Direct向卖家发送消息。除此之外，买家还可以在聊天群中查看产品，可以在购买和朋友或者家人分享，更容易得到一些购买反馈。目前已经在Messenger和Instagram Direct上测试此功能，不久将在WhatsApp上开始测试。

Facebook给商家的一封信显示，商家可以整合合作伙伴shopify的集成功能，可以将产品库存和shopify商店保持同步，方便商家在多个渠道销售同一商店产品。且Instagram的Checkout的支付功能也将面向商家推出，这一功能已经测试了长达18个月的时间。考虑到疫情，Facebook还将在年底前免除企业的销售费用。然而，在某个阶段，Facebook将抽取一部分的佣金。

Facebook还推出了直播购物的功能，帮助商家轻松地建立一种现场体验，展示他们商店的产品，并直接从视频中销售。在所有社交平台中，视频是吸引人的内容类型，尤其是直播视频，更能推动人们的参与度，自从一月份以来Facebook直播流的浏览量已经上升了50%。

疫情使线上购物的人数激增，Facebook正在试图在自己的网络内建立一个完整的商业生态系统，包括用自己的货币进行数字支付。目前很难说“shop”功能栏目的使用率，但是毫无疑问的是但毫无疑问，Facebook也将在用户订阅源和新广告列表中这一功能。

无论如何，这都是Facebook推动电子商务的重要一步，它提供了各种各样的虚拟目录，帮助用户在应用程序中直接浏览和购买支持商店的页面。这将把Facebook在即时通讯领域的主导地位与电子商务能力结合起来，由于大部分人经常用这些应用发送信息，使它对企业更有吸引力。

人们对该举措的认同也表现在了股市上，近期，该公司股价飙升，因对其电子商务增长潜力的预期而走高。有专家表示，股价连续第三天上涨，作为广告业的领头羊，该公司可能很快成为亚马逊，和eBay等现有电子商务巨头的主流竞争者。

对于卖家来说，Facebook强大的引流能力使毋庸置疑的，但是是否要进行布局？也需要进行考虑，在平台还未成熟之前，谁也不知道突然冒出的Facebook Shop是一匹“ ”，还是一只虚张声势的“披着狼皮的羊”。