

上海到台湾物流COD

产品名称	上海到台湾物流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

国际物流有限公司总部坐落于深圳宝南区，是一家国际物流服务企业，公司分别在东莞、广州、台湾、印尼、越南、泰国、香港设立子公司和海外仓库；国际物流10年风雨历程始终以服务为中心，不断完善企业品牌服务，经过多年的历练，我们的服务专注于台湾、印尼、越南、泰国、和香港五条国际线路，业务范围覆盖海陆空运输路线，拥有200多家合作多年的代理伙伴和一支经验丰富、业务娴熟服务团队，团队人数已达200多人。

我们可提供国际海运、散货拼箱、空运、国际快递、FBA头程运输、FBA清关包税派送、FBA退换标、FB A短期仓储、多式联运、仓储、配送、代理报关、代理报检、代理进出口及运输保险等服务，无论您是个人还是企业，我们都可以提供全方面的国际物流解决方案。

国际物流通过多元化的增值服务提高企业产品的核心竞争力，优化物流链提高企业的综合竞争力，降低企业经营成本，在服务和利润两个统一体中找到物流企业与客户双赢的结合点，并以诚信经营专业服务取得广大客户的认可。

韩国风险投资公司的合伙人、常务董事 Daniel Kang 透露，越南正处于转折点。GDP 增势迅猛、人口年轻化和乐意接纳新技术，使得越南的数字与网络行业取得长足、稳步的增长。其中电商行业尤甚，去年网上销售增长了不止25%，2020年有望突破100亿美元的市场规模。尽管经济活动中现金占主导地位、运输设施不甚协调，然而全国却有73%的手机用户、67%的网络用户青睐网上零售。此外，Visa 的一项调查表明，84%的越南受访者表示每月至少网购一次。境外投资者也纷纷开始关注越南的电商行业。中国电商巨头阿里巴巴与 Lazada 领跑外国企业。Lazada 是东南亚的购物网站，据悉该网站每月浏览量超过3100万次。目前，Amazon 正与拥有140名会员的越南电商协会（VECOM）合作，有人推测 Amazon 此举意在进军越南市场。越南电商的崛起也推动了许多企业的发展，比如 Fintech（金融服务平台）。越南近42%的消费者没有信用卡，所以货到付款极受欢迎，91%的越南网购买家选择这一付款方式。此外，相比于实体银行，网银更受欢迎。手机交易量在2017年前9个月达到了9千万，相比2016年，增长了93%。越南网上零售需求量如此巨大，电商行业值得重点关注。

全球疫情蔓延时遭遇“疯狂推迟或取消订单”，面临多个的贸易限制，传统外贸严重受阻，应运而生的

跨境电商凭借线上交易，非接触式交货和交易链条短的独特优势，疫情之下，跨境电商开启逆势增长“快车道”。日前，第三届中国国际进口博览会明确指出“中国将推动跨境电商等新业态新模式加快发展，培育外贸新动能。”跨境服务贸易负面清单，在数字经济，互联网等领域持续扩大开放，深入开展贸易和自由化便利化改革创新。

跨境电商作为双循环的市场格局中的重要一环，政策扶持+政策红利为中国跨境电商注入了更多的正能量。双11期间，大湾区跨境电商清单量共1068.1万票，货值5.77亿元，海关验放大湾区跨境电商进，出口清单分别为927.99万票，3811.44万票，同比分别增长72.08%，22.19%，各项指标均创历史新高。

赋能跨境电商 打造大湾区品牌IP粤港澳大湾区独特的区位优势，良好金融合作和利好政策，在跨境电商B2B出口的过程中，构建了集通关监管，质量认证，资金结算和退免税服务，信用风险防控，跨境电子商务统计，配套服务于一体的综合服务体系，为跨境电商提供了强而有力的技术支撑。

2020中国广交会展上跨境电商直播间另外，跨境电商平台与直播电商平台的相互融合赋能也成为未来的新趋势。5G时代的买家不再满足于以往的文字，图片式传播，互联网直播逐渐成为跨境电商炙手可热的“新风口”，赋能大湾区上下游产业链，获取更多外部流量，协助外贸企业转型出海。

行业发声未来直播电商将从供，需，生产力，体验四个领域带来变化。而电商发展的变化核心竞争力在于电商运营的，包括直播，短视频，店铺体系，开放生态四个方面。未来直播要加强直播和短视频引导，通过行业行距，公域玩法等促互动。此外，数据板块也将是未来直播电商发展商业提效的一大重点。

当电商成为“传统行业”跨境电商如何突围？随电商红利期的结束，较成熟的品牌在国内主流电商平台站稳了脚，而更多的中小卖家商铺却逐渐减少，有的转战小程序赚取流量，有的甚至是回归实体业。新手小白开店，前期抢占流量广告位成本高，国内主流电商平台竞争大，且流量入口单导致投入与利润不成正比成为大多数中小卖家需要面临的困境。

相比传统电商，跨境电商三个主要优势是：竞争小，高利润，增长快。举一个简单的例子，同样在国内的主流电商平台搜索“女童裙子”关键词，弹出来的店铺有210880家，而在亚马逊平台同样搜索关键词，只有0000个搜索结果，由此可见跨境电商竞争空间相对较小，商品曝光的几率更高，更快在短期内打造爆款。

案例分享子午线服饰有限公司成立于2015年，2018年始子午线公司开展跨境电商运营管理，在速卖通，亚马逊，Lazada等平台拥有近1万个SKU的头部时装大卖，2019年跨境电商营收达到五千多万。目前，在速卖通平台上搜索关键词Boho（波西米亚风格）服装，子午线的服装品牌已牢牢占据这一垂直类目的头部卖家地位。