

马来西亚电商小包代收货款|东南亚快递COD小包一件代发

产品名称	马来西亚电商小包代收货款 东南亚快递COD小包一件代发
公司名称	东莞市升鸿国际物流有限公司
价格	30.00/kg
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区鞍胜路35号
联系电话	18934134227

产品详情

东莞市升鸿国际物流有限公司是一家经国家工商批准的一家现代化的国际物流企业，具备无船承运NVOCC资质，业务范围涵盖所有海运、空运进出口货物的代理操作，包括：出口订舱、进口操作、集装箱拆拼箱、冷藏危化等特种集装箱操作、报关、报检、保险、公路、水路的接转业务和仓储业务等相关业务。公司与多家全球性主流船公司保持紧密的合作关系。公司主要服务内容：承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务，以及包括内陆集卡，铁路运输，清关等多式联运服务。具体包括：各船公司货运订舱业务；世界各地拼箱、拆箱业务；代理报关、报验、保险业务；公路、铁路、大陆沿岸内支线驳船的集装箱运输业务；保税区多功能物流仓储服务；普通货物中转、仓储、运输服务。主营优势航线有台湾，香港，越南，印尼，泰国，菲律宾，马来西亚，新加坡，国际邮政小包等国际专线。公司发展面向全球，致力于海外分公司建设。展望未来，我们有信心和能力，通过不断的努力和创新将森鸿国际打造成为国际化综合物流企业，以发展现代物流事业为己任，以领先的服务优势和世界性的物流服务体系，竭诚为中外货主提供全套解决方案和高效、便捷的服务。

亚马逊中国副总裁宋晓俊指出，通过跨境电商做品牌出海跟传统的品牌打造是不一样的，因为跨境电商触达消费者的模式是碎片化的，给消费者产生的心智影响频次是非常高的。所以，通过跨境电商做品牌，产品力是根本，产品设计、研发、工艺以及全套的产品能力都是消费者最终认可品牌的最关键的一个根本。“卖家应该多思考如何把消费者的需求转化成自己在产品研发、物流、客户服务等方面的一系列行动来提升触达消费者的能力。”宋晓俊建议。

在eBay大中华区销售总经理林文奎看来，一个真正的品牌应该包括12个字：看得见、认得出、想得起、愿意说。跨境电商已经解决了原来传统贸易铺货的困难，就已经解决了“看得见”的问题。那么，接下来要解决的就是怎样让消费者认得出、想得起、愿意说，而这是做品牌的事。“‘认得出’和‘想得起’说的是消费者心智的占领。做品牌出海，千万别仅限于卖货思维，你要有准确的定位，要占领消费者心智，把卖货和做品牌两件事结合起来才有出路。”林文奎谈道。

洛可可设计集团董事长贾伟认为，品牌出海未来一定会聚焦到产品的竞争上。对于一个品牌来说，做好产品应是因需而生，并秉持长期主义，不要做所谓流行的产品。贾伟分享了全球产品的三大趋势：首先，个体崛起，用户比品牌更加专业，随着短视频平台、5G等技术手段的迭代，用户已经能够通过这样的平台和技术快速且专业的了解自己究竟需要什么；其次，用户更加自我；第三，用户更加了解自己，对

自己的了解远超品牌，如果品牌能提供比消费者更懂他自己的产品，必定大卖。

九阳股份国际营销公司总经理海楠也指出，要从用户痛点出发才能够真正做出好的产品。而这其中的关键问题还是要创新，中国商家未来真的要做创新产品才能赢得更多口碑。大华股份应勇从自身做品牌的角度出发指出，在做品牌出海过程中，如何准确地把握用户需求，形成产品定义，保证产品和服务被消费者认可，搭建柔性化供应链等都非常的关键。总结起来就是，电商和产品的研发设计是一体化的，要把整个队形调向基于电商、面向用户、以用户为中心的结构，去重新组织研发、生产和流通。倍轻松海外品牌负责人国地则表示，品牌最后的结局是一种快捷方式。在海外市场做DTC品牌，要把品牌当做一个主张和态度，品牌就像一个人，有自己的个性，这样才能够说服消费者。