

马来西亚COD代收货款跨境物流电商小包专线物流

产品名称	马来西亚COD代收货款跨境物流电商小包专线物流
公司名称	越鸿国际供应链管理（深圳）有限公司
价格	16.00/票
规格参数	香港COD:COD小包 台湾COD:COD专线 泰国COD:COD物流
公司地址	宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号二层
联系电话	19924493494 19924493494

产品详情

- 1.我司马来电商小包件是以0.1公斤为单位计费的，建议选品选比轻便，小巧的货件，这样有利于节省物流的成本。
- 2.建议产品投放西马：西马交通发达便利，派送成本低，时效更快。
- 3.建议产品单价不要定位太高，折算后200-300人民币的接受度更高。

纵观东南亚电商市场，除了印尼还有马来西亚、泰国和越南。每天从中国运往马来的空运货物有200吨以上，马来西亚的B2C清关规定金额在500马币以内免税，清关费用非常低，甚至可以忽略不计。

东南亚清关政策比友好的国家是马来西亚、新加坡和泰国。

整个东南亚地区人口基数大，有7亿人，现在东南亚的电商就如10年前的中国，蓄势待发。本地化做得比好、能找到优质供应商，

以及能解决物流难题及供应链金融方面有所突破的商家，才能在东南亚的跨境电商业务获得长远发展

越鸿国际物流知识拓展

精细化运营什么叫精细化运营。通常来讲就是结合渠道转化流程和用户行为数据，对流失率较高的用户

环节展开针对性的运营活动，以提升整体的目标转化率。优势注重单品的运营，可将产品打造成爆款热卖。精细化运营的新品量较少，容易打磨挑选精品。可以着重研究数据。精细化运营工作量较少，可以有充足的时间去分析数据，把产品进行优化，数据优化，价格优化，成本优化。了解产品与市场的符合度。通过分析成本优势，产品卖点优点，更好的了解产品在市场的定位，如果匹配，可以助推他，打广告，报活动。

成为爆款的几率大。通过对产品进行数据分析，分析总结出来的经验更切合市场，不是漫无目的的铺货。

劣势对经营人的数据分析能力要求过高。对经营人的供应链要求较高。把产品做到爆品，你得有一个大的成本优势，这就需要你有较强的谈判能力，把价格谈到。资金要求比较高。想把这个产品做成爆品，你要保持快速的出货速度，出货快，成本低，数据分析准确，一定能成为爆款。的分析数据，才能做到精细化运营。从铺货到化这个阶段，需要你慢慢转型，总结之前铺货的经验和产品供应链的优势，慢慢你的团队会越来越强大。