

成都到香港专线COD

产品名称	成都到香港专线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	品牌:香港跨境电商COD小包 服务项目:香港跨境电商COD物流 服务地区:香港跨境电商COD快递
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

跨境电商SaaS融资的拐点发生在2020年第二季度。新冠疫情在全球范围内持续蔓延，海外消费者的线上购买习惯加速养成，海外电商渗透率大幅提升，进而带动了跨境电商行业尤其是B2C模式行业的快速发展。

据亚马逊统计，2020年亚马逊平台新增店铺中，有75%是中国卖家。张华俊则表示，目前中国国内电商卖家大约在70万家，而中国跨境电商卖家只有40万家，未来国内跨境电商卖家规模会以更快速度壮大。

国际物流是一家向客户提供运输、仓储等供应链管理方案及服务的第三方物流服务企业，专注为电子商务行业提供仓储物流及B2B、B2C配送管理一站式解决方案，公司秉承“速度、服务、诚信、创新”的经营理念，坚守“让天下人没有难运的货物”的企业使命和“成为全的国际物流运营商”的企业愿景，一心一意为全提供的跨境国际物流转运服务。

台湾COD物流，菲律宾COD物流，东南亚COD物流，泰国COD快递，新加坡COD物流，香港COD快递，马来西亚COD物流，印尼COD快递，越南COD快递。日本COD物流。欧美专线小包
物流仓储一件代发

公司服务包括：仓储及库存管理、国际转运(香港、印尼、马来西亚、日本、泰国、越南)等东南亚区域、台湾快递、第三方物流方案设计及全自动供应链管理方案等其他增值服务，在商务服务及物流服务业获得广大客户的认可。

国际物流，致力打造一站式跨境物流平台。公司为中国电子商务卖家提供国际物流、全球仓储等电子商务综合配套服务，全程解决外贸电商供应链中卖家遇到的各种核心问题。公司通过IT技术和资源整合优化中国跨境电商供应链，结合自建物流直达专线和海外仓储等服务，构建基于互联网的全球配送体系，帮助中国卖家降低成本，提升中国制造商品的全球配送速度。

不同于目前依然占较大比例的B2B模式，在跨境背景下，B2C模式的卖家绕过了中间商，直面消费者，获得了定价自主权和打造沉淀品牌资产的机会，但同时也要高效掌握信息，揣摩市场风向和消费者心理，进行选品和定价。

打单、发货管理、BI数据统计和分析、多平台订单管理等，只要是做电商，都离不开这些SaaS工具，何况跨境电商涉及的环节更为复杂，更需要信息工具的支撑。

同时，跨境电商的火热，带来了更为激烈的竞争，流量成本也水涨船高。此消彼长之下，一款爆款可能成就一个“小目标”，一次失误则可能带来一仓滞销货。

“低客单价铺货的经济模型将较难实现早年的高速发展，卖家向产品打磨、品牌化和精细化运营的趋势已经很明显了。”梁昊说道，SaaS管理和决策支持的重要性越来越凸显。

但相较于爆发式增长的跨境卖家需求，当期跨境电商SaaS行业却处于发展初期。

云启资本经过长期的调研发现，目前我国跨境电商SaaS行业渗透率和集中度还处于较低水平。面对这一行业困境，张华俊希望通过引入投资，使得公司获得足够资金和合作资源，搭建更为强大的服务体系，触达和服务更多卖家。

跨境电商SaaS圈子较小，背靠爆发力惊人的跨境电商大腹地，又掌握着行业真实数据，容易与相关企业形成横向纵向协同发展，可谓小切口大纵深，有利于规避投资机构押对赛道但是投不中企业的风险。

换言之，SaaS企业愿意拿钱了，投资机构也更愿意给这个赛道下注了。

三、卖家的远忧

但跨境电商SaaS这个小赛道要成长为大生意，还要跨过三道槛。“SaaS是一门看着很美，但很容易触到天花板的行业。”专注企业服务领域研究的雪球财经博主“圣教徒”告诉笔者，国内SaaS行业整体处于发展初期，发展到一定阶段，就容易遭遇大量竞争对手，规模很难上去，目前仅仅有赞触碰到了千亿这个级别。

他表示，评价一家SaaS企业的核心指标是续费留存率，目前国内电商SaaS软件很多续费留存率只有10%-20%。

当前跨境电商SaaS主要面对的是三种类型的卖家，即多平台铺货型小卖家、亚马逊小卖家、大中型卖家。

尽管国内有几十万跨境电商卖家，但大多数都是小卖家。小卖家自身付费意愿仍较低，平时使用的SaaS服务也很简单，倾向使用免费版本。即便付费了，也很容易放弃续费。更别提小卖家的淘汰率很高。这

就给行业发展潜力打了折扣。