

深圳盐田寄香港COD物流东南亚跨境电商专线小包

产品名称	深圳盐田寄香港COD物流东南亚跨境电商专线小包
公司名称	深圳市哲马国际供应链有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区福永街道怀德社区第三工业区A1栋215
联系电话	18207573673

产品详情

深圳盐田寄香港COD物流东南亚跨境电商专线小包

深圳市哲马国际物流简介：十余年运输操作经验，自营运输专线，从操作、清关、分拨、配送、COD代收货款自己操控；广州、东莞、深圳均可上门取件，自营运输专线有印尼跨境电商小包，台湾快递、台湾电商小包、香港电商小包、泰国电商小包、越南电商小包；所有跨境电商小包专线我司均可提供分配森鸿系统的分账号以便客户自助下单、打印面单，客户可自行查询跟进，快件轨迹实时掌控；支持上门取件、代收货款、改派、仓储转寄(转寄订单下达之后两天内完成转运动作)；

lazada和shopee的区别是什么？

目前，主流跨境电商平台主要都以速卖通和亚马逊平台为主，而美国平台频繁都在遭遇律所的讹诈。从侵权风险来看，美国平台和非美国平台是处于两种完全不同的境遇，很少有听到非美国平台遭遇被讹诈的（不排除以后也会遭受讹诈的可能）。而两大非美国平台，Lazada和Shopee，作为瞄准6亿人口东南亚市场的两大主流电商平台，是任何一个做跨境的卖家都无法拒绝的。2018年双11，Lazada和Shopee成交额表现也是可圈可点的。由此可见，不断成长的东南亚市场是跨境卖家当下和未来要去争取的重要市场。

下面Jason与卖家朋友分享lazada和shopee两大平台在流量、品牌战略、卖家数量等十个方面的差别之处。

一、Lazada和Shopee起点相似，背景不同Lazada成立于2012年，总部设在新加坡，业务范围覆盖印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国和越南六个东南亚国家，覆盖大约5亿消费者。2018年3月，阿里追加20亿美金投资，持股达83%，彭蕾出任董事长，Lazada完全成为阿里平台，代替速卖通征战东南亚市场。2018年3月，lazada也宣布在深圳成立办公室TechHub。

2009年，天津人李小东在新加坡创立了游戏公司Garena。2017年公司更名为Sea Group，并在同年成为了第一个在纽交所上市的东南亚科技公司，成立6年后，Sea在2015年进军电商领域，推出了全品类电商平台shopee。2018年第一季度和第二季度，Shopee的GMV分别为19亿美金和22亿美金。其中，2018上半年Shopee的GMV已达到2017全年水平，增长非常迅速。（这个销售额是什么概念，有机会再跟大家做个对比）

二、Lazada和Shopee流量平分秋色，市场和用户高度重叠

1、不含台湾，Lazada整体流量更大，若包含台湾，则Shopee流量更大；2、在第一大市场印尼市场，Shopee流量表现更胜一筹；lazada和shopee的前三大市场，其流量总和就超过了wish（但是总体销售额远不及wish）。3、Lazada已开始了“六个站点合一”计划并有了操作后台，各站点流量将联通。总体而言，Lazada和Shopee两大平台流量表现各有特色，但Lazada背后，阿里的资金和技术等方面支持，是跨境卖家在平台选择时要重点考虑的。三、Lazada和Shopee品牌战略各有不同 两大平台对比来说，Lazada更倾向于走高端形象路线，更为重视引导卖家突出自己的品牌，强调图片的专业规范，在品牌策略风格上与速卖通较为相似。而shopee的品牌策略更像国内的淘宝，走的是C店路线，更为突出产品的价格优势，图片的形式多样（很多有大量的水印和不规范的拼图）。四、Shopee的卖家数量和店铺数量超过Lazada 从超级店长数据统计分析来看，以马来西亚站数据为例（之前平台的长期招商开店默认会开马来站，所以具有分析对比意义），shopee的店铺数有23万，Lazada的店铺数为14万。也就是Shopee的卖家数量是Lazada的1.5倍。这个数据是符合常识的，因为lazada有近半年多的招商封闭期。五、Lazada和Shopee平台佣金差别不大 两个平台的佣金相差不大，其中，lazada佣金普遍为1%至4%（越南6%至8%）+2%（付款手续费），shopee佣金为3%至5%。由此看来，Lazada和Shopee的佣金是要比速卖通、亚马逊等平台要低很多的，说明平台正处于招商吸引期，以低佣金鼓励卖家积极入驻。六、Lazada和Shopee物流时效都在10天左右 Lazada物流采用官方物流LGS，时效在10左右签收。要求48小时之内填写物流跟踪号，并在订单产生后5天内将货物寄到义乌或者深圳仓，平台会负责运输妥投。当然，卖家也可以选择自发货。Shopee卖家可以使用官方物流SLS，也可以自选物流。并且，卖家可以自己设定发货期是3天或者7天；据卖家口中得知，shopee第三方个别物流公司丢包率比较偏高，也没有合理的解决方案。七、Lazada和Shopee主营类目主要为生活类产品 两大平台的主营类目也是高度重叠的，毕竟Lazada和Shopee的用户及市场就是高度重叠的。两大平台经营类目39%为生活用品，38%为电子产品，7%为时尚商品。同时，两大平台的用户，有60%至70%都是年轻女性。从客单价大体表现来看，鞋子类为5至16美金；玩具为2至9美金；衣服为5至15美金；服装配饰为5美金以下；美妆为3美金以下；家居装饰为2至18美金；箱包为2至12美金；母婴为2至11美金。（经验值，仅供参考）八、Lazada和Shopee店铺都有等级之分 Lazada店铺分为三类：针对普通商户的普通店，有自有商标和优质商户的品牌旗舰店，适用于知名品牌手机等电子产品的官方自营店，简称lazmall。（相当于速卖通那边的邀请制的高平台费的类目）。Shopee店铺也分成三类，按照店铺考评数据晋升分为普通店，优选店，商城店。（仅仅是名称而已，并没有特殊的所谓的商城）九、Lazada和Shopee放款周期都较短 两大平台的放款周期都较短，都是10天左右放款。而Lazada因为使用的都是官方物流，只要平台检测到物流妥投了，不需要客户确认收货，平台就会给卖家放款。其中，Lazada可以用Payonner收款（P卡），Shopee可以用PingPong或者P卡收款。十、Lazada和Shopee的都分为在线支付订单和货到付款订单 Lazada和Shopee均分为在线支付订单和货到付款订单，卖家可自由选择是否开启货到付款。在线支付订单退款率较低，货到付款订单退款率较高。

深圳盐田寄香港，COD物流，东南亚跨境电商快递，专线小包