

# 东南亚专线汕尾寄台湾COD物流跨境电商小包代收货款

产品名称	东南亚专线汕尾寄台湾COD物流跨境电商小包代收货款
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

深圳市哲马国际供应链管理有限公司，是一家致力于为客户提供高标准仓储、运输服务的现代第三方实力型物流公司，集代理进出口等业务于一体，跨区域、网络化、信息化、智能化、具有供应链管理能力的物流公司。安全高效，快捷放心，是我们的企业宗旨。公司拥有超大平米库房和各种先进的仓储设备，自建的数字化系统，可以轻松实现仓配一体运作模式，雄厚的资金保证，可以为广大客户提供快捷、安全和高性价比的物流服务。公司位于地理位置优越，总部设于深圳，宝安区国际会展中心旁，南北通透，总部自有仓库面积1800余平米物流网络遍布全球，能为广大客户提供运输、仓储、理货、分拣、配送等综合配套一站式服务。

一、主营业务1、国际货物运输：台湾专线，香港专线，东南亚专线，邮政EMS小包，香港DHL，UPS，FEDEX代理服务，FBA空运2.小包COD专线物流：台湾COD专线、香港COD专线、泰国COD专线、印尼COD专线、越南COD专线、菲律宾COD专线、马来西亚COD专线、新加坡cod专线等等一些地区的专线。可以一件代发，仓储，代打包等。全程系统API对接，客服业务一对一服务。3.分拣包装：库房理货、分拣、打包、称量、量方等，可提供包装解决方案4.仓储配送一体化：利用电子信息化系统多平台传输数据，高效处理订单，完成仓储体化供应链服务5.国际货运代理：航空货物运输及相关服务的国际货运代理。

近期有小伙伴们问及这个问题，初学者/新手怎么才能入门独立站，我觉得独立站运营策划没有预料中那样难，自然，易懂难精了，60分都能做到，要80分却须要很勤奋，即日启程，我很喜欢立即干货知识，直接少废话让大伙儿少踩坑：

01

### 完全免费的方式

实际上在网上有很多免费资料，假如善用搜索，大伙儿能够省去许多交到培训班学习基础知识和操控的“偶然所得税”，那用哪种百度搜索引擎？说白了最贵的东西是时间，用不对，只能浪费时间，错过良好的机会哦！。

## 1.1检索

### 尽可能用Google

提议我们尽可能用Google，在百度你搜一个难题搜出来的回答，通常全是某果网的推广软文，这种服务提供商推广软文参差不齐，通常初学者无法区别。Google相对而言会“纯粹”许多。

此外并且假如大家英语不低得话，立即用英语搜索外国人的内容融合谷歌在线翻译看，会有惊喜。

### 知乎问答

尽管知乎问答早已没有之前纯粹了，有许多服务提供商推广软文引流方法，但我们依然可以用知乎搜索回答，多看看好多个大V的回应，少看服务提供商的回应，不是说服务提供商不太好，主要是服务提供商推广软文许多全是marketing单位自媒体平台小兄弟姐妹子发推广软文，自身通常没实际操作过，非常容易欺诈，除非是服务提供商的创办。

检索优先是：谷歌英文>Google汉语>知乎问答难题>知乎专栏>别的检索>百度搜索

## 1.2自媒体平台/微信公众号

### 电子商务KOL微信公众号

或是强烈推荐各位看一些巨头的微信公众号或是网址，例如大家“出航手记”嘿嘿，例如鱼儿101，爱放派，Google大爷，南溪区，祥子，又很好学的Jack，跨境电商小马哥这些，内容十分干。

实际上这种微信公众号的内容，假如你全学完后了解了，基本上都能出世了，就算你仅仅把大家出航手记的任何文章内容学懂，我认为都最少早已分数线了。

### 服务提供商微信公众号

服务提供商中也不缺乏有水平的，实际需看内容输出的是实战演练精英团队，或是业务部/社媒责任人，如果是前面一种品质都算分数线之上，如果是后面一种能够积极取消关注了，由于做网络媒体的我想问一下能几个有跨境电商实际操作工作经验呢（通常绝大多数状况这般，内容显而易见全是融合而成），大伙儿实际上看2~3篇就能本能反应评定其荣誉出品品质了。

### 靠广告宣传谋生的新闻媒体微信公众号

这儿主要是例如X果网，36出航，亿X,xxx跨境电商，xxx出航这些一系列的新闻媒体，最先，我们知道，她们靠哪些收益——宣传费或是是创业投资新闻媒体，第二她们的网络写手是啥人，90%并不是股票操盘手，乃至连广告后台都没摸过，因此大伙儿客观性看待，当阅读资讯八卦看来能够，但学习培训得话，更强烈推荐去看看真真正正的干货知识号。

### 海外服务提供商/专用工具网址

由于海外非常好服务提供商网址都是有blog版块，全是一些干货知识，自然外国人也是有水的，这一得自身鉴别。一般这些哪些广告宣传10个方法，seo10个方法那类全是水篇幅的。例如hubspot，semrush等，或是是她们的市场研究报告，都能够看一下。

优先选择等级便是：干货知识KOL微信公众号>外国人干货知识>中国服务提供商干货知识

## 1.3线下推广交流会/沙龙活动

还有一个方式便是隔三差五会出现一些千人，千人大会，高峰会，或是几十人的沙龙活动。这类主题活动一般是新闻媒体或是服务提供商举行的，会有可能有高手来，也有来做品牌宣传的。尽管说无需钱，但时间就是性命，除非你是为了更好地去发展顾客和人际交往，不然我建议尽可能优选主题活动去参与，而不是任何东西都去，一般我是怎么判断是不是非常值得参与呢？

第一，看特邀嘉宾情况，如果是广告优化师，网络运营的责任人，一般会出现干货知识；如果是业务流程责任人，商务接待责任人，顾客/市场经理的，会讲大量是讲品牌宣传；如果你是对着学习培训干货知识的，前面一种能够考虑到；假如仅仅是为交友，奔现的，那么就没什么了。

第二，场共享时间，一般本人讲超过30分钟的，会出现干货知识，假如只讲20分钟之内的，基本上全是只有浅尝辄止。

上边2个方法融合一下，你能看到有一大半主题活动不用参与。

#### 1.4官方网方式

Facebook广告宣传 and 谷歌广告做为做跨境电商独立站最首要的两个方式，我建议大伙儿广告宣传账户开出来后，尽可能把帮助文件都从头至尾看一遍，随后你就会发觉培训机构70%的具体内容都和里边一样。

#### 1.5视频平台

提议各位能看YouTube或是b站的大V视频，对于抖音短视频和微信视频号，绝大多数全是引流方法的，没什么事游戏娱乐下能够，学习培训或是找系统软件点的好。

东南亚专线汕尾寄台湾COD物流跨境电商小包代收货款