

东南亚专线韶关寄台湾COD物流跨境电商小包代收货款

产品名称	东南亚专线韶关寄台湾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，南北通达，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空海运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。

在近些年社交媒体时兴的发展趋势下，社交媒体服务平台渐渐成为了全世界电子商务的总流量集中地，但针对跨境电商商家而言，要想将其巨大的用户流量转换为销售量依旧是一件很很难的事儿。例如，会碰到自经营账户消耗的时间和活力，协作的网络红人品质差等难题。

前不久的全球疫情焦虑不安期，造成了许多商家的交易量狂跌，现如今千辛万苦迈入了美国亚马逊的逐步修复，英国站FBA全方位对外开放，库房中非必须品的数目受限也已经撤销，跨境电商商家毫无疑问要借着这波转暖，赶快将以前的损害尽早补回家。因此，下面的重中之重便是引流方法、提升销售量。

那麼，社交媒体能够为跨境电商商家产生多大总流量？

1. 月活跃性用户量：Facebook做到了25亿，Instagram 十亿，TikTok 8亿；
2. 群体遍布：Facebook的客户遮盖不同年龄层，13-十七岁客户数最多，老年人客户数量最少但提高更快；Instagram的客户聚集在三十五岁下列，占71%；TikTok的客户，18-35这一年龄层占比较高达85%之上；
3. 客户应用习惯性：超出15.4亿人每月最少会登陆一次Facebook；超出两亿的Instagram拍客，每日最少浏览一个店家首页；均值每日每个人开启TikTok APP的频率在5-8次；

在这里浩大的总流量资源眼前，应当怎么更快的运用？

1. 剖析总体目标用户的要求

从设备的目的受众群体考虑，依据该受众人群在社交媒体上公布的内容，剖析她们的要求，有益于销售人员有目的性的制订营销策划方案。

2. 提升粉丝黏性

一方面，社交媒体较大的竞争优势是交互性和参与度，商家能够设定一些优惠折扣，吸引住粉丝点一下连接订购商品，提升成交转化率的与此同时，还能将其引进知名品牌的私域流量池，这一点能够根据Yodanis系统软件简单完成；另一方面，多征求粉丝得出的意见与建议，能够让粉丝感受到商家对她们的高度重视，进而对牌子造成好感度，客户给的推荐还可以为商家给予不错的商品改进措施，有益于商品更合乎行业市场的要求。

3. 运用网络红人知名度做KOL营销推广

KOL营销推广是使用社交媒体来提高跨境电商总流量的最好方法之一，90%的销售人员觉得KOL营销推广的投资收益率ROI好于别的的销售渠道。而且KOL粉丝全是真实账号，她们留下来的点评还能够为商品提供高权重值的review。要特别注意的是，商家必须剖析潜在性顾客所处的KOL粉丝团，再挑选特性与知名品牌一致的网络红人协作，那样能够发挥最佳的销售实际效果。

4. 加上分享按钮

商家应用社交媒体，最先是引流方法，吸引住更多的人关心，次之是借助粉丝进一步造成裂变式。加上分享按钮，能够方便粉丝进一步分享链接给他的盆友，为商品提供大量总流量。

自然，基础理论学会了也需看实践活动实际效果。根据下列2个热销案例，商家们还可以见到她们实际是怎样使用的。

实例一：

AJBombers：英国堪萨斯州密尔沃基市的一家饭店，在密尔沃基仅有400个Foursquare的客户。

营销手段：

1. 灵活运用社交媒体Twitter、Facebook、FourSquare开展营销推广；
2. 将Twitter设计方案成一个沟通交流粉丝的服务项目页面，与超出75%的Twitter粉丝都发生过互动交流；
3. 进行了“FourSquareDay”，激励粉丝领到白天鹅徽章；

营销推广实际效果：销售总额提高110%，年销售总额做到了5万美金的销售业绩。

跨境电商商家怎么运用社交媒体提高销售量，填补肺炎疫情的损害？

(AJBombers在Foursquare上的展现)

实例二：

Blendtec：英国一家较为知名的搅拌器的知名品牌

1. 制作了Blendtec搅碎机绞碎从高尔夫到iPad等各种各样诡异的事物的病毒视频；
2. 根据在YouTube、Twitter等社交媒体上散播该视频；
3. 在病毒视频中完全的展现了知名品牌活力无限的个性化；

营销推广实际效果：一部分视频在线观看频次超出1千4上百万次，一年内的交易额提高了700%，年销售额做到了4千万美元。

因此，根据社交媒体服务平台，跨境电商商家能够迅速把握住一波总流量，给自己的商品提供大量的销售量。再添加有热销的实例摆放在眼下，让商家们看到了越来越多的期待。现阶段全球疫情慢慢减轻，顾客的要求也有可能发生爆发式增长，商家必须事先做好充分的准备，才还有机会获得大量机遇。

东南亚专线韶关寄台湾COD物流跨境电商小包代收货款