

东南亚专线河源寄台湾COD物流跨境电商小包代收货款

产品名称	东南亚专线河源寄台湾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。

早几年我们在淘宝上看到一款顺眼的产品就会下单，不会考虑产品质量问题，现在我们在网上消费都会看商品的评分，商品的销售数量，以及售前售中售后服务等，简单来说一家杂货店和一家精品店，给人的第一感觉就是后者很专业，前者店铺货品太杂，无法给人安全感，所以，现在这个阶段做Shopee,必须要精细化运营，脱离盲目铺货。Shopee未来趋势就如淘宝天猫，而且Shopee现在已经在推Shopee Mall。

精品店铺的打造其实很简单，但是需要积累，今天写的精品店铺五步法则是做好一个精品店铺基础的大方向，适合新手结合自身情况参考一下。

1、锁定店铺粉丝

什么叫精品店，我个人定义为精品=专业。

如果一个年龄20-30岁的女孩子在线下购物，沃尔玛商场和一个妙龄女孩的专业服饰店？绝大多客户会觉得后者的店铺更专业，可选择性更多，还可以搭配购买。

这个道理也适用于线上客户群体，如果你是年龄20-30岁的男孩子，需要买一个性能外型都不错的键盘，刚开始只比价格，把一个杂货铺的低价键盘放进了购物车，但是Shopee的相关推送又把一家专业3C店铺的键盘推送给了该男孩，虽然价格略高，但是店铺还有鼠标鼠标垫内存卡等很多配件，一起凑单还可以用优惠券，店铺整体评价不错，看起来十分专业，我想没有人不会心动。就算不买，也会顺手关注一波，毕竟是这个年龄段的，以后看到上新迟早会买。

很多虾皮卖家店铺几十个品类，所有的产品标题描述主图都非常完美，以为这就是一家精品店，其实对客户而言，这只是一家精美的杂货店，产品过杂没有黏性，即使有低价热卖品，也不能带动店铺其他的产品销售。这样的店铺运作起来吃力不讨好，你根本不懂你的客户。

精品店铺开店前一定要锁定目标群体，选择一些粘性强的产品进行搭配，然后根据出单情况持续优化选品，培养运营功底。

根据各个站点热卖产品来选择店铺主类目，3C，服装，母婴，家居都是很好的类目选择。（具体各站点热卖类目参考图片。）

比如决定做一家女装店铺，要在开店前就锁定该店的客户群体，熟女风，淑女风，性感风，还是小清新，然后适当上传一些对应风格的鞋子包包饰品来增加买家选择。定位好客户，再去揣测客户的心理，去丰富店铺产品，才能增加产品粘性，产品互相导流，这也是选品的基本功。但是搭配产品不要过多，要了解自己店铺的权重。

经常看到有的新卖家犯错，比如卖包包的男包女包运动包时尚包，全部都堆在一个店铺卖，你的店铺粉丝都是混乱的，给客户的感觉也不够专业，所以客户记不住你的店。如果定位好客户群体，比如20-30岁女性市场，揣测这个年龄段女孩子买完包包还喜欢买什么，针对性的上新，再配合粉丝营销，才可以持续提升订单。

2、做好店铺装修

精品店做的就是细节，细节体现你的专业度，专业度高的店铺被买家选择的几率就高。

虾皮的流量大部分来源于买家的自搜，通过好的产品进入到店铺，买家第一眼看到的就是你的店铺装修，所以，店铺命名很重要，尽量简洁明了，让买家更容易记住你，店铺的头像可以使用自己的店铺LOGO，也可以采用跟店铺相关的人物头像，店铺介绍尽量写明自己店铺的优势，可以增加买家对你店铺的好奇心，也可以定期发布一些店铺活动来吸引买家，增加买家购买和关注你店铺的概率。

这些资料也要在开店之前准备好，开店以后直接用上，毕竟新店铺前三个月流量还是比较多的。

3、选品的两大途径

精品店铺最主要的就是粉丝粘性和回购率，粉丝粘性强弱取决于选品的好坏，回购率取决于产品质量。

途径一-站内选品：

站内可以参考如图1234平台内的板块，跟随平台潮流选品，总销售量月销售量等都是鼓励卖家跟卖选品，闪购活动，可以参加平台活动的产品肯定是被当地消费者接受的产品，每天关注一下前台闪购，根据店铺类目选择一些相似款。

另外，客户经理每周都会发一份当地热卖品排行以及关键词排行的PDF文件给你，可以根据当地市场需求来选择适当的产品（根据自己店铺类目）；也有一些第三方软件比如超级店长电霸等有一些大的数据参考。

途径二-站外选品:

淘宝，抖音，lazada，1688以及当地调查都是站外选品的渠道，如果有做台湾站点的卖家可以去开发抖音和淘宝爆款，尤其抖音爆款，在台湾当地深受欢迎；

商品质量问题尽量自己把控好，毕竟不是国内退换货比较方便，产生售后损失的都是自己。

选品避坑指南：

- 1.宗教信仰（穆斯林）
- 2.气候（东南亚只有夏天）
- 3.消费习惯（货到付款存在不缺货率，产品货值好好把控）
- 4.平台发展方向（女性用品居多，可以适当拓展男性用品，目前平台主推）
- 5.长袖服饰（宗教信仰，不穿短袖）

等

4、好链接的三个因素-主图，标题，描述

虾皮是瀑布式的浏览方式，买家第一眼看到的是你的主图，如何让买家在万千商品中选择你，最重要的就是主图的精美程度和统一性，一张好的商品图可以刺激买家的购买欲望，适当的关键词刺激客户，但是不要偏离产品本身，否则容易造成商品与图片不符。（如图水中的蓝牙耳机给客户特别防水的感觉，右上角适当的功能描述，抓住了客户的心）

虾皮大部分流量来源于买家自搜，那么搜索的是什么呢？是标题的词组，平台通过买家输入的词组抓取你标题里同样的或者相似的词组。来决定展示在买家眼前的商品排列次序（关键词广告的除外），每周周报会有上周关键词排名顺序，可以适当添加一些适合的词组在标题里，每周更换。但是不要过于纠结标题词组的权重，因为虾皮是多链接运营店铺，切忌像亚马逊那样过于精细，我们要把精力放在该放的地方，尤其新手不要在单品链接上钻牛角尖，要注意店铺整体选品。

商品描述要能够详细描述产品的功能，让买家读了你的描述有欲望下单，欢迎语和结束语可以适当添加。

5、售后很重要

根据平台规则调整店铺预售产品比例，尽量满足平台要求，积极按时发货，处理好售后订单，一定保持店铺不会因为各种指标超标而被扣分。

物流追踪和到货提醒前期最好做一个模板，挨个给客户发送，或者买软件自动提醒，精品店铺孵化期长，前期没多少订单的时候，尽量保证完美的买家服务，让买家感受到你的细心和认真，回购概率会非常高。

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)；