

# 宁波发泰国COD物流东南亚专线代收货款跨境电商物流服务

产品名称	宁波发泰国COD物流东南亚专线代收货款跨境电商物流服务
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

深圳市哲马国际物流是一家主营东南亚物流专线，国际跨境电商物流，提供东南亚地区跨境电商物流服务，精于东南亚跨境运输，海外代收货款安全快捷，COD直发，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，日本COD专线等等一些地区的专线。

以上国家及地区都设有海外仓。

今日想和各位聊一聊“精英团队构架”的难题。在和一些跨境电商商家沟通的环节中，我发现了，很多人都商谈到“精英团队遗传基因”这个词。她们跟我说，如今许多跨境电商商家，也包含大卖家们，都想转型发展“做知名品牌”，可是队伍的DNA便是“卖东西的逻辑性”，因此难以转型发展取得成功。

现如今，领域里也不断涌现许多“小而精”的跨境电商精英团队，虽然精英团队总数很少，很有可能在二三十人的经营规模，可是在新项目前期，就以“做知名品牌”为最终目标，而且认真打磨抛光商品。因为我接连不断触碰了几个这一类别的企业。

在其中一家是潜心“睡眠质量高新科技”产品的跨境电商知名品牌，名字叫做Vesta，这一牌子的创办人谷文凯跟我说，她们的新项目促进并不是像传统式的企业，区划为各工作部门，只是贯穿着“产品系列”去推进工作，不一样职责的职工都是会在不一样的环节、不一样水平的加入到“成条产品系列”的全步骤，实际上，这也是在海外较为广泛的一种精英团队构架方式。设想一下，假如业务部的公司员工在接任新项目以前，也没有见过商品是哪样的，不清楚它是怎样问世的，怎能搞好营销推广。因此，在那样的精英团队构架中，任何人全是跟随产品系列，从一开始就参加到商品的工程中。

例如，你要在国外市场再次发布一款现代感十足的“褥子”，针对这种我们了解但是的商品品牌形象，怎样打倒而且彻底改变呢？Vesta的作法是，会让客户精英团队先上，在观查到英国客户的应用和选购习惯性后，再由商品精英团队开展核心，而不是供应链管理精英团队。由商品精英团队带头去创立一个团队，由她们明确提出充足的产品需求，再逐渐把全部新产品开发、经营的步骤推动下来。

谷文凯也在沟通交流中表露，Vesta构建了自个的设备和设计部门，并不会立即找经销商进货。但供应链管理都不仅仅相互配合的情况，由于如果你对你的设备和制定有很高的需求的情况下，为了更好地完成最终最好的实际效果，会逐步推进着精英团队寻找最合适、最好的供应链管理。

一般来说，商家会寻找生产厂家，但像Vesta那样以“商品”为向导的精英团队，她们会寻找更上下游的生产厂家，也就是材厂。为什么呢？一方面，从新产品开发方面上看来，能够更快的把控到原材料端品质；另一方面，立即对收到上下游生产商的购置，再把货分派到不一样的好几家生产厂商，长期性看来，更可以产生一种市场竞争的市场准入体制，也就更易于完成供应链管理端精益化管理。

这类方法是否有一些机缘巧合？大伙儿非常熟悉的跨境电商大卖家SHEIN也是很早的就把供应链管理端管理方法做的极为细腻，乃至监管到最上下游的“纺织布料生产商”。而现如今，在SHEIN的系统研发核心，还研发了一套完善且复杂性的供应链管理信息管理系统，来管理方法很多的关键经销商和外发加工厂。

汇总看来，小而精的跨境电商知名品牌Vesta在精英团队构架的构建上，并没有区划各工作部门，只是由“商品精英团队”带头创立团队，再让各职责的职工不一样水平的加入到工程的全步骤。而在与厂商的协作中，将供应链管理的把控细致到最上下游的原料生产商。

因此，针对这种的精英团队运行方法你是不是赞成呢，又是不是感觉行得通呢？假如你有一些别的见解和念头，也热烈欢迎立即共享在亿邦跨境电商Plus社群营销中。自然，假如您有一切跨境电子商务领域的疑问或是要求，还可以随时随地在社交群里沟通交流，也热烈欢迎对咱们的细微课明确提出你的建议和意见。

宁波发泰国COD物流东南亚专线代收货款跨境电商物流服务