

台州发印尼COD物流东南亚专线代收货款跨境电商物流服务

产品名称	台州发印尼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

哲马国际物流有限公司是一家综合性物流服务公司，跨境电商COD是我司现在的主营业务，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。业务范围涵盖国内物流、国际物流、仓储管理，物流方案策划等物流相关服务领域。

今日的信息具体包含三层面：第一层面最近amazon封禁事情的剖析的危害，有关这种事儿因为我常常接到许多访谈、邀请，包含在喜马拉雅fm也有小天地上边也干了一些声频综艺节目，观查师也会找我聊来聊一下有关封禁层面的危害。第二层面amazon店铺管理红杠，这一就是我以前在amazon工作中的情况下，大家内部做的培训计划。第三层面流量运营新专用工具-amazonDSP广告宣传，了解的商家较为少，这也是亚马逊广告精英团队，从2019年逐渐分析的新发展前景。

近期amazon封禁事情，大伙儿也许从主流媒体上看的也许多，实际的前因后果、事情的因素哪些我不在这里反复讲了。我能认为它有三个特性，第一个特性它遮盖十分大，前几天我取得一个会员资料--全部的商家封禁发状况。封禁的商家包含奥基、帕托逊、有棵树、云人高新科技假如但凡大家联想到了十分大的商家都碰到这样的状况，一些深圳市商家都是有涉及到。听说此次封禁的总的GMS早已做到200亿美金，全部amazon在我国的销售总额一年才1000多亿元，受封禁危害的账户GMS早已200多亿美元，我认为规模是挺大的。

从种类上看来，遮盖的种类也很广，并不单单是3C的，还包含一些家居家具、小电器都是会有影响，也包含地区（不仅是华南地区，包含华东地区的一些商家也会遭受危害），因此这也是一种无差的遮盖。

第二特性就是我感觉这一方式的确特狠，由于这一方式历史时间少见。以前许多的封禁全是把店面给禁掉，此次封禁是可以直接把牌子给灭掉。知名品牌定义是什么意思？就是只需古代历史经历跟卖这一设备的店面，都是会被危害，立即被服务平台灭掉。

以前把店面禁掉的情况下，我了不起能够再申请注册一个店面，那么原先的Listing的一些累积的信息仍在，由于大家都了解amazon上卖货，它关键或是以Listing或是ASIN的层面。Listing或是ASIN的占有权归属于amazon，因此amazon不容易随便删掉Listing或是ASIN。

可是这一次是把全部知名品牌灭掉，不管你是牌子的使用权的 brand owner，或是跟卖的那样一些人，他所有搞掉，因此这一次的危害十分广，这一次对amazon自身也会出现非常大的危害，此次Prime Day是在历史上第一次同比增加仅有个位的。在以前的2018、2019、2020每一次的6月份的Prime Day，7月份Prime Day的主题活动，GMS的同期相比的提高，大部分全是40%-70%，乃至有可能会贴近100%，但这一次的增加是个位，因此此次对amazon自身也产生较大危害。

也有便是此次封禁几乎是回绝投诉的。从内部结构看来，不论是投诉或是根据哪些方式去找，大部分也没有一切修复的概率。以前许多商家还侥幸心理说，根据立即到amazon洛杉矶或是团体，我飞往英国去找amazon高层住宅，是否会有可能把账户恢复正常，可是到现在才行没有一个账户恢复正常，因此这一次是十分绝情的。

最后一个特性是危害时间长，大家都明白这最开始是以4月份，从帕托逊的一个账户逐渐，那时候我要去找以前的amazon朋友，她们去看看后台管理，搜索封禁的缘故，结果便是获得虚报评价，在所有流程中根据一些小纸条去控制评价，这也是amazon不允许的，可是感觉很有可能这也是有时候的独立紧急事件，但想不到这一事儿不断发酵，包含刚节目主持人讲的“有棵树”如今也遭受蔓延到。我们都知道下面也有大量的商家遭受蔓延到，听说会不断到年末。

因此我认为此次事情的三个特性是在历史上独一无二的，不管我以前在eBay或是在amazon，许多情况下对于国内商家事儿，他也是孤立无援的对于某好多个顾客，但这一次总体来看，可能是对全部我国的商家都是有影响，会遭到蔓延到。因此这也致使了许多阴谋，感觉这种事儿很有可能并不单单是一切正常事情，很有可能存有后边的政治要素、或是amazonCEO换届选举，或是对国内商家的严厉打击，会出现许多的阴谋传闻。

我认为amazon封禁这一事情，整体看来，感觉对绝大多数商家而言它的机会是超过挑战的。我能觉得实际上对许多中小型商家可能是一件较为开心的事，为何？看一下全部我国商家数量，这个是我还在amazon做市场经理的情况下得到的数据信息，包含根据amazon盆友获得信息内容，每一年全部amazon的注册帐号大部分是翻番在提高。

因此我们能够见到，如今极少的商家可以在欧美国家这两个网站给出账户，由于欧美国家的账户那样的销售业绩，在每一年上半年度就已经告一段落。由于在amazon内部，事实上对招商合作有销售业绩规定，那么每一年招商合作季是以当初10月2号逐渐到第二年的9月30号。可是10月-12月有大批量的商家申请注册，造成上半年商家的申请注册迅速，迅速进行这一年的销售业绩。因此许多商家发觉5月份之后难以给出账户，尤其到现在七八月大部分是开不出来账户的，由于要把这一份销售业绩室内空间交给2022年。

那么在这个特别的月发生封禁这一事儿，我能认为这里头几个代表性难题。第一是amazon要声称它的领土主权，便是不管你是很大的知名品牌，多少的商家，你倘若在网络平台上，服务平台有一定的主导权，它的合法性规定是没法摇摆不定的，你是没有办法去探索这一服务平台。因此即便服务平台杀怪1000自残800，它也需要把1000给杀死。说白了立威，这也是特别重要的。假如这个事儿造成一些账户被复生，那服务平台的影响力会遭受较大的挑战，也不利服务平台以后的发展趋势，制订现行政策。因此这一件事儿从一开始定了这一主旋律，就肯定不回头的。

这一也是十分关键的，由于在网络平台上的一些约定俗成的要求，一些内幕，即便做得再好，也会出现源源不绝的商家进去，服务平台上商家的主导权始终不容易很高，由于即便将你更换掉，还会继续有别的商家进去。因而服务平台上顾客满意率，顾客满意率是十分关键的，宁可为了更好地达到消费者的满意率，也需要让商家遭受封禁，这也是海外服务平台一贯性的价值观念。

第二前边讲是由于如今危害全是特别大的商家，也就代表着针对大家中小型商家而言，实际上能够得到分配总流量的机遇。像以前许多这种大顾客，他为了更好地获取总流量，很有可能用一些十分极端化的技巧，不论是根据打价格竞争，或是获得控制评价，或是根据补单，根据开多店面随后跟卖，乃至采用尤其不适合的方法。但此次把全部大卖家给丢弃，大量改动了。有一些大卖家的70%的销售业绩所有被的削掉，此刻就代表着总流量它会大量的分派到一些中小型商家去。

近期因为我跟一些中小型商家聊，许多大约一年销售总额在1000万美金到一亿是的商家，基本上沒有很大的危害。如今总体目标是大卖家对中小型商家的是个机会，可以用更快的形式去弥补大卖家的缺乏。

服务平台上面有这样的逻辑性：觉得服务平台的产品丰富多彩多种多样是十分关键的。假如全是大卖家，它产品的丰富多彩多元性是会打折的。因此它宁可根据许多的中小型商家，让这一网站的丰富多彩多元性不容易有一切的危害，也不会让网站的主导权或是服务平台主控芯片权被一些大卖家给缺陷。

第三点是目前许多商家由于这个事儿以后会去做独立站，像奥基、智欧等早已在招独立站的工作人员，也有像Talk如今的很多惹人，提前准备可以把国外的take dog的数据流量实现转现。因此目前许多商家都是会意识到，除开amazon以外务必走独立站这条道路，我觉得这也是对的。

为何？由于我们在网络平台上卖东西，服务平台对咱们来讲也是一个方式，当方式过度单一，伴随着你的经营规模扩大，风险性也会日益扩大。由于终究并没有一个顾客的知名品牌，那麼这个时候就一定根据在amazon以外，去发展独立站。可是独立站能做多少？这一点我务必打个疑问，我原本以为独立站只有做为跨境电子商务的填补，它在未来的5年、十年里，它的规模、必要性都没有办法超出amazon这一关键的服务平台主宰的。我的见解独立站是填补，可是独立站肯定取代不上amazon，并且做独立站的困难和做独立站的办法是不一样的，跟商品的供应链管理、商品的适应能力也是有差异的。

因此针对许多的商家，这个时候自身的工作能力能否支撑点起两个领导班子，一套做amazon，一套做独立站，这也是一个非常大的磨练。在这一点上边，诸位商家是不是要去做独立站也需要考评一下自身的工作能力，不必由于大伙儿讲好都去做，結果很有可能为了更好地一点增加量，随后让整体的销售业绩被代管。

最终我觉得讲一下自身的见解，什么叫跨境电子商务的实质？我一直觉得跨境电子商务实质便是线下推广出口外贸的智能化。说通俗一点，全部跨境电子商务它实际上也是一个外贸行业，我国以前带动GDP是靠外需、基本建设和出口外贸，那麼如今出口外贸、传统式的出口外贸，遭受费用的危害，供应链管理的危害，全球智能化危害，因此许多出口外贸渐渐地移到网上，这跟我国的电子商务是一样的。全部跨境电子商务便是一个出口外贸智能化、网上化的全过程。它一直是非常迟缓的，由于得到许多要素的危害，包含供应链管理、法律法规、政策法规、政治、自然地理关联中间的许多抗争。

近期大伙儿也看见许多评价说amazon的事儿为何搞这么大？是由于许多的新闻媒体持续曝料，包含美国华尔街日报、美国时代周刊、美国议员持续的给amazon施加压力，这里边便会涉及一个难题，我觉得这个问题能够上涨到大国关系难题。

为何像人们以前在做传统式出口贸易的情况下，在出口外贸里边也有许多貿易的磨擦，比如反补贴加进口关税这类对策。可是伴随着网上amazon规模慢慢扩大，渐渐地能够匹敌传统式的线下推广出口外贸。以前产生在一切线下推广出口外贸貿易磨擦，反补贴提升进口关税这类事儿，必定会经常出现在亚马逊平台上。

因此这就是有很多的本地新闻媒体新闻报道对amazon开展施加压力，由于amazon的国内商家占有率特别高，据悉amazon的国内商家百分数是70%，那麼我觉得这一数据有可能也会再高，乃至到75%也是有可能的，由于许多申请注册在国外的知名品牌，它实际上后边的运营团队便是我国华籍。这可能是中国台湾的、中国香港的、内地的，也是有可能是在我国这里经营，因此许多所说的国际名牌，它实际上身后或是我们中国人在经营，全部我国商家的百分数实际上早已非常高了，早已百分之七八十的百分比了。

那麼这必定会危害英国本地的商人的生活情况，包含它们的赢利，她们的稳步发展，也会让全部民族主义者，包含如今大国关系恶变，这种都是造成大量争议事情。

因此也正是由于跨境电子商务事实上是一种出口外贸，又由于大国关系的危害，造成这一件事儿难以避免，它难以短时间清除。

大家做为中小型商家，新商家而言，去amazon网店的情况下需要如何去实际操作？我个人总结了一下，amazon店铺管理有七大红杠，这也是很核心的。这也是针对大卖家而言有可能会非常清楚，可是针对新商家来讲很有可能也是必须特别注意的。

第一是设备和叙述不符合，由于在这类跨境平台上，服务平台对客户的保障是肯定过多的，在我国，许多的举报但你的店面不容易有其他危害，在海外，你的店面假如得到了好多个举报，便会有影响。

台州发印尼COD物流东南亚专线代收货款跨境电商物流服务