

# 无锡寄发新加坡COD物流代收货款跨境电商小包东南亚专线海外仓一件代发

产品名称	无锡寄发新加坡COD物流代收货款跨境电商小包东南亚专线海外仓一件代发
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。打造东南亚跨境电商COD专线供应链，无锡寄发新加坡COD物流代收货款跨境电商小包东南亚专线海外仓一件代发,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。公司可以在物流各领域丰富的操作经验为基础，以个性化的物流服务为核心，为各类型客户提供物流解决方案和个性化服务，为您量身定制简约、合理、个性化的物流解决方案，从而提供更加便捷、更加高效、更加无微不至的物流增值服务。哲马国际物流主营业进出口货物的海运,空运国际代理业务。依托深圳港口的口岸服务资源，可提供海运集装箱的订舱、中转、拆箱，结算运杂费、报关、报验、保险及相关的接转运输及咨询业务。

电子商务出航近期开演冰火二重天。

一边是子不语、速卖通等出入口跨境电子商务们聚堆申请办理IPO；而另一边，则是我国大量跨境电子商务商家遭amazon封禁而严重损失。

席卷全球的新冠肺炎疫情，促进全世界大量顾客转为网上消费，为近年来本就火爆的跨境电子商务行业产生了新机会。德勤《中国时尚跨境电商发展报告》表明，2019至2020年间，欧美国家及亚洲地区关键国家的电子商务总体零售额经历了15%之上的快速提高。

持续上升的市场的的需求，让许多人涌进跨境电子商务领域，各界资产也闻声而至。初创公司要想在更加猛烈的行业竞争中初露锋芒，绕不动“砸钱营销推广”；而对大卖家而言，amazon“封禁事情”也为火爆的销售市场敲醒过来一记敲警钟。

子不语发售，光鲜亮丽的身后

刚申请办理发售的子不语，便是中国服饰出航电子商务中的“引领者”。开创十明年，子不语完成了从一家学生创业设立的淘宝女装店，到现在知名品牌出航独霸国外市场的变化。

2008年，电子商务行业刚发展，子不语创办人华丙如看好出风口，在淘宝注册了一家店铺，逐渐起了“折腾衣服裤子”的买卖。根据代买广东省、福建省等地制造的服装，店铺2年就冲入了淘宝分类前三。2011年，子不语贸易公司创立，逐渐试着在淘宝网出售独立设计方案、加工厂代工生产的时尚女装而求转型发展，结果深受欢迎，在一年时间里就保证天猫商城周成交量前十。

因为中国电子商务市场竞争加重，引流方法推广费用持续升高，子不语在2014年逐渐转型发展电子商务出航。

那时候，华丙如发觉，一些顾客在子不语采购商品后在国外市场销售，因此也尝试将产成品放进“全球速卖通”这一国际性服务平台出售。在获得正脸的销售量数据信息报告后，子不语将业务流程彻底转为跨境电子商务。2014年，子不语在亚马逊平台上申请注册了第一家店铺，当初销售总额就到达了一亿RMB。2015年，子不语又在Wish上设立店铺，并变成墨西哥“全球速卖通”时尚女装品类销售量总冠军，销售总额占此类目总体6成，销售总额激增两亿元。

2018年，一直借助第三方电子商务平台的子不语，逐渐加快基本建设直营网址。历经三年发展趋势，2020年子不语直营网址的收益早已占其全年收入的19.1%。

现阶段，子不语已发展壮大为中国最大的跨境电子商务企业之一。按2020年在北美洲造成的GMV计，子不语在全部我国跨境电子商务出入口B2C服装及鞋品销售市场服务平台商家中，排名第一。

和另一大快时尚跨境电子商务知名品牌Shein的主要逻辑性类似，子不语的时尚女装商品一样以生产制造高效率、设计方案多种多样和性价比高获胜。借助强劲供应链管理优点，其服饰从打样品的到生产制造只必须7天，每一年可制定及发布一万件新服装用以跨境电子商务市场销售。

据子不语招股说明书，截止到去年年底，子不语已培养15一个知名品牌，在其中20个年销量超千万RMB。2018年至2020年，子不语年薪各自为13.18亿人民币、14.29亿人民币、18.98亿元；毛利率分别为8.76亿元、9.98亿元、13.78亿人民币。

在申请办理发售前，子不语顺利完成三轮股权融资。包含宁波市中耀投出去的3900万元、来源于Calor Capital的2一百万美金，和Aloe Tower的五百万美金，企业估值已达5.1六亿美金。

像子不语那样由于把握住了跨境电子商务的机遇，在国外销售市场赚得盘满钵满的国内商家不在少数。

出入口跨境电子商务分成B2B（跨境电子商务出口企业对公司）及B2C（跨境电子商务出口企业对顾客）两大类。按商业运营模式特性，我国跨境电商出入口B2C电子商务商家分成第三方平台商家（比如amazon、全球速卖通等）及直营网址商家。

我国中国海关总署发布的信息表明，2020年我国跨境电子商务进出口额1.69万亿，提高31.1%。在其中，进出口1.12万亿，同比增加40.1%，各类技术指标均再创新高。2021年上半年度，我国跨境电子商务进出口贸易8867亿人民币，同比增加28.6%，再次保持稳定发展潜力。

2020年新冠肺炎疫情席卷全球，家居防护令等各类封禁对策让大家必须将大量消费转为网上，刺激性了世界电子商务零售行业的迅速发展趋势。

在世界要求拉动下，我国跨境电子商务迈入了大量机遇。受新冠疫情危害，国外很多加工厂处在半停产情况，借助国内制造业完善、详细的供应链管理优点，“中国制造业”的电子设备、日用品等遭受国外

顾客的青睐。而amazon，变成我国店家出入口的主要网上方式。

amazon与我国商家，纠缠不清

据跨境电子商务大数据公司Marketplace Pulse汇报，美国亚马逊站的国内商家所占比率已从2019年的28%飙涨至现在的63%。在其中，我国头顶部商家总体销售总额占有率居服务平台第二，从2016年的11%到2020年底升至42%，仅次英国。

值得一提的是，新的国内商家仍在持续涌进。2021年1月份，在amazon全部新商家中，我国商家早已占到75%。

火爆的跨境电子商务行业也早就引来资产闻此声而动。据网经社“电数宝”电子商务大数据库表明，2020年我国跨境电子商务行业一共有33家平台得到股权融资，股权融资总金额超70.9亿RMB。在其中，9家出入口跨境电子商务服务平台获超18.5亿人民币股权融资，包含Shein、飞速线上、斯达领科、澳鹏互联网等以服装做为主营业务商品的跨境电子商务。

无锡寄发新加坡COD物流代收货款跨境电商小包东南亚专线海外仓一件代发