

# 绍兴寄发俄罗斯COD物流专线代收货款跨境小包一件代发

产品名称	绍兴寄发俄罗斯COD物流专线代收货款跨境小包一件代发
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

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；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、中东COD物流专线、俄罗斯COD物流专线等等一些地区的专线。绍兴寄发俄罗斯COD物流专线代收货款跨境小包一件代发，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哲马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)；

选择哲马物流的优势：

- 1、行业内偏低的价格，敏感专线。
- 2、管家式服务，一对一贴心。
- 3、收货及时检查，24小时内发货。
- 4、免费仓储30天。
- 5、免费拆包验箱拼货。
- 6、免费拍照、免费验货。
- 7、到货出货自动通知。

“amazon规模性封禁”事情的产生，好像意味着跨境电子商务逆势而上的机遇对话框早已关掉，全部领域将加快从“dnf搬砖卖东西”向“创建知名品牌”的环节发展趋势。但传统式的跨境电子商务商家通常习惯高可预测性、对冲套利挣钱的方式，针对“知名品牌”的构建拥有畏首畏尾的心理状态。

“许多商家觉得做知名品牌便是‘砸钱’，是大型企业才可以做的事。但人们觉得，品效协作才算是最合适绝大多数跨境电子商务商家的形式——用效果营销确保赢利，让公司‘生存下去’，与此同时从发展就开始做知名品牌培养，让公司不但能生存下去，还能过得好、过得久。”

借助那样的核心理念，易点天下现阶段早已服务项目了好几家DTC公司，在其中已创立9年时间的冷门首饰品牌BLACKHEAD是天猫商城大中小型商家出航的经典意味着，其结合的年轻人文化艺术和无性别主义的“Y2K暗黑系”品牌调性，在中国得到了销售总额均值每一年提高50%的考试成绩。但2020年合理布局国外销售市场，BLACKHEAD一样遭遇企业形象模糊不清、总流量方式单一、复购率低、视觉效果展现的素材图片设计风格不统一等难题。一年时间后，BLACKHEAD国外浏览量增涨15倍，网址销售总额提高85%，复购率做到30%，Instagram上的用户数也从寥寥无几几百增涨至3.5万。它是如何保证的？

提升知名品牌词：从“黑头粉刺”到“BLACKHEAD jewelry”

“刚接任新项目的前提下，国外顾客对BLACKHEAD的知名品牌认知能力比较弱，乃至在客户搜索品牌名字'BLACKHEAD'时，发生了‘black head（黑头粉刺）’产生的很多的负面消息和图片展示，比较严重影响到了消费者对企业品牌的印像，及其自此的重复购买。此外，知名品牌还遭遇社交媒体粉丝量基本上为零、素材图片设计风格不统一、仅有亚籍女模特展现等难题。”易点天下知名品牌电子商务服务项目精英团队BrandLab最先对BLACKHEAD国外知名品牌现况干了确诊。由于做独立站与服务平台对比，有着大量“数据信息领土主权”，但由于没法内置总流量，针对推广工作经验和知名品牌基础设施的需求高些。

因此，BLACKHEAD最先必须在知名品牌SEO层面开展提升。据了解，易点天下BrandLab精英团队为BLACKHEAD设定了“累加”的关键字推广，如“BLACKHEAD 类目名”、“BLACKHEAD 产品名字”，并在国外新零售主推“BLACKHEAD jewelry”的主关键词，进而更准确的配对有相对应要求的客户。

与此同时，在铺平的任何商品连接中，BrandLab精英团队为BLACKHEAD加上实际的创意文案表述，消除客户对“black head（黑头粉刺）”的问题想到，正确引导客户了解BLACKHEAD身后所传递的Y2K、克苏鲁的呼唤、哥特式风格的知名品牌词含义。在材料的视觉效果出现上，因为国外顾客的皮肤颜色和职业是多样化的，因此，BrandLab精英团队提议BLACKHEAD选用多人种的模特图片，以获得更多客户的认可。

除此之外，在推广有关素材图片时，精英团队还必须对于每个推广方式的不一样现行政策和标准，开展对应的更改并立即提供知名品牌方提议。“例如模特图片假如发生大规模的身子外露，会被Facebook判断为情生素材图片。此外在视觉体验上，必须确保素材图片的视觉统一性和画面质量，这种全是在推广流程中，细微但关键的点。”BLACKHEAD项目经理关姗讲到。

组成推广的总流量引流矩阵：三天打造国外销售市场爆款，销售总额提高85%

“品效协作”核心理念下，确保赢利是商家出航前期的前提条件。

因此，易点天下为BLACKHEAD构建了Facebook Google 同盟（Affiliate Marketing）Pinterest的推广引流矩阵。营销推广前期，精英团队根据Google analytics/hotjar等专用工具，将BLACKHEAD的潜在客户锁住在18-三十五岁中间，并在广告营销的环节中，依据具体选购数据信息，不断升级总体目标消费者的肖像和特点。在投入的形式上，BrandLab精英团队在Google方式上采取了“搜索引擎广告 广告视频 买东西广告宣传 发觉广告宣传”的组合模式。而在Facebook上则选用“MAP GIF ID帖”的玩法

，并依据不一样媒介的服务平台特性及BLACKHEAD的产品定位，动态性调节营销推广素材图片，以完成作用的利润最大化。

材料表明，易点天下的BLACKHEAD新项目精英团队用三天时间就测到了平稳开单的爆款及其素材图片，根据选款跑出2款爆款后，Facebook广告点击量6月份较5月份增涨109.74%，订单信息量增涨163.82%，销售总额增涨177.9%。

数据信息平稳后的8-12月，逐渐在除英国之外的别的全世界销售市场，包含加拿大、欧洲地区、澳大利亚、澳大利亚、日本、中东地区等国家和地区进行网站主题活动及高峰期动量矩检测，与第2环节相比BLACKHEAD网站销售总额提高了85%，并完成总体赢利翻番。

易点天下BrandLab精英团队表露：“大家坚持不懈用独立站方式，不但取决于能够协助顾客累积私域流量，更主要的是在出航前期能够快速获得顾客反应数据信息，完成商品合理布局的迅速升级，防止对不一样地区顾客错判导致的消耗。”

现阶段BLACKHEAD复购率在30%上下。BrandLab精英团队会根据方式方法，进一步的跟踪这审批购客户的来源于，例如是被EDM（海淘）的新产品所吸引住，或是关心了Facebook的主题活动帖，在这个基础上剖析客户的爱好，从而推算到新产品系列的研制和迭代更新。此外，易点天下更为BLACKHEAD构建了“会员制度”，进一步提高用户的满意度：每一次选购商品都会有对应的积分积累，对于不一样的积分级别，赠予对应的卡券或优惠券。除此之外，还会继续在境外的关键节日中，在快递包裹里置放创办人的笔写信用卡，从而拉入与粉丝中间的间距。

新跨境电子商务：用轻量内容完成知名品牌“冷启”

易点天下BrandLab精英团队发觉，国外的千禧一代客户，十分注重公司输出的“价值观念”，例如信念、民主自由、环境保护：“公司要摆脱单纯性的卖东西的逻辑思维，并给知名品牌构建一个观点和核心理念，再利用网址的视觉效果展现、创意文案包装、社媒推广等方式，不断不停的输出这类核心理念，而且发掘一些目标消费群体有兴趣的（社会发展）事情，告知客户，知名品牌将与她们站在一起。”

因此，BrandLab精英团队会设定专业的社交媒体经营工作人员，根据轻量的社媒内容方案策划，在知名品牌开设前期就逐渐累积品牌价值。

根据推广、买东西等数据信息对BLACKHEAD顾客人群愈来愈精确的体察民情，2021年4月发布的“全球地球上日”跨界营销策划，首先输出知名品牌的环境保护认为，即99%的商品都坚持不懈应用钛合金（一种可反复运用的新型环保材料）生产制造。接着，逐渐越来越多的为LGBTQ（双性恋人群/性少数群体）发音，并方案策划Pride Month（双性恋自豪月）散播方案。

“知名品牌，几乎全是没法摆脱人群情境而独立出现的。粉丝见到知名品牌在实际的社会事件上是特别有观点的，才想要跟大家站在一起，彼此之间的关联才可以更密切。”肖羽表述说。

特别注意的是，因为在“知名品牌认知能力”上开展了长线投资，BLACKHEAD就算在2021年3月经历简短的总流量资金投入终止，但本月的销售量依然提高了33%。

“做牌子是一件‘以退为进’的事，这件事情在企业品牌发展趋势前期就需要逐渐铺装。待品牌价值稳定以后，即便没有很多的营销推广助推，还可以维持销售量的平稳。这就是知名品牌和功效的合理融洽。”易点天下BrandLab责任人肖羽表明。

汇总看来，初期有一类跨境电子商务的商家紧紧围绕着“流量红利”，寻找迅速赚钱的机会（从科学研究总流量逐渐，根据‘测品’迅速了解顾客的要求，再迅速交货市场销售的方法）。但在新时代的转变下，加上大量有着扎扎实实供应链管理能力的商家进入，公司进行大量地考虑怎样变成某一个类目的平台知名品牌，完成可持续发展观。

“产业结构升级是肯定的，可是在具体的操作上，许多卖家还没法消除对功效的单边依靠。但是大家也看到很多的公司进行用知名品牌构思去做跨境电商，大家服务客户的范围也拥有加倍的提高。”肖羽汇总道。

绍兴寄发俄罗斯COD物流专线代收货款跨境小包一件代发