## 益阳寄发俄罗斯COD物流东南亚专线跨境电商小包货到付款国际快递

产品名称	益阳寄发俄罗斯COD物流东南亚专线跨境电商 小包货到付款国际快递
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有限公司,是一家致力于为客户提供高标准仓储、益阳寄发俄罗斯COD物流东南亚专线跨境电商小包货到付款国际快递,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,自建的数学化系统,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,总部伴于深圳,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专线物流、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、中东COD物流专线、俄罗斯COD物流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。

我国跨境电子商务出航公司——致欧家居家具科技发展有限责任公司(下称"致欧"),创业板股票发售发售获深圳交易所审理。

致欧关键从业家居家具设备的产品研发、设计方案和市场销售,商品具体涉及家俱系列产品、家居家具系列产品、院落系列产品、小宠物系列产品等类目,集团旗下有着SONGMICS、VASAGLE、FEANDREA三大自主品牌,几款商品长期位居amazon等第三方电子商务平台热销榜前列,是亚马逊欧洲第一大家居商家。

据了解,致欧此次拟公布股票发行总数不超过40十五万股A股优先股个股,募资将所有用以企业主要经营的业务发展趋势所需,包含在杭州和东莞市基本建设新产品开发核心,在国外、法国、美国等地改建海外仓储,基本建设和升級郑州市总公司经营管理处等。

01

欧洲地区为关键销售市场,amazon是关键营销渠道

公布資料表明,运营模式层面,致欧关键采用自主研发或联合开发、外委生产制造的商品供货方式,以a mazon、ManoMano、Cdiscount、eBay等国外著名电子商务平台为关键营销渠道,市场销售区域遮盖欧洲地区、北美地区、日本等國家或地域。

据招股说明书表明,汇报期限内,致欧销售业绩展现持续增长的趋向:2018-2020年,企业完成营收各自为15.9五亿元、23.2六亿块和39.7一亿元;完成属于总公司公司股东的净利各自为4,063.8六万元、1.08亿人民币和3.8亿人民币;营业收入和净利的年年复合增长率各自为57.80%、205.89%。

1、家俱系列产品收益占有率最大,2020年己经50%,并逐渐升高

主要经营的业务收益按产品类型区划,2018-2020年,致欧家俱系列产品年薪各自为6.49亿人民币、10.07亿人民币、19.69亿人民币,占有率按顺序为40.71%、43.37%、49.62%;家居家具系列产品年薪各自为6.1两亿元、8.9两亿元、13.6三亿元,占有率按顺序为38.38%、38.39%和34.35%;院落系列产品年薪各自为1.87亿人民币、2.4亿元、3.8六亿元,各自为11.76%、10.32%、9.72%;小宠物系列产品年薪各自为1.1两亿元、1.6一亿元、2.70亿元,占有率按顺序为7.50%、6.92%、5.91%。

2、amazon为最关键营销渠道,但占有率逐渐降低

汇报期限内,致欧关键利用网上B2C方式和跨境电商出入口B2B模式完成商品销售。企业B2C市场销售关键借助amazon、ManoMano、Cdiscount、eBay以及他网上B2C服务平台开展,2018-2020年的收益先后为15.0六亿元、20.两亿元、32.9一亿元,占有率按顺序为94.46%、86.99%、82.93%。

在其中,amazon是致欧网上B2C方式中市场销售占有率较高的服务平台,2018-2020年,其amazon收益占有率按顺序为14.24亿元、18.84亿元、28.49亿人民币,但占有率展现逐渐下降趋势,先后为89.32%、81.13%、71.80%。

致欧B2B市场销售关键借助amazonVendor、Wayfair、别的网上B2B平台及其线下推广B2B方式开展,2018-2020年的收益先后为8831.2六万元、3.0两亿元、6.7两亿元,占有率按顺序为5.54%、13.01%、17.07%,逐渐增长。

3、欧洲地区为关键销售市场,收益比重约60%

依据招股说明书信息内容,汇报期限内,致欧关键在欧洲地区、北美地区和日本等国家和地区开展商品销售。主要经营的业务收益按地区分类,2018-2020年,欧美地区年薪各自为9.77亿人民币、13.74亿元、2 3.9一亿元,占有率按顺序为61.29%、59.17%、60.26%;欧美地区年薪为5.99亿元、9.3一亿元、15.4五亿元,占有率按顺序为37.60%、40.07%、38.94%。

02

三年进行5轮股权融资,重当地经营及海外仓储基本建设

亿邦动力认识到, 致欧的业务流程始于德国汉堡——2007年, 曾在德国留学的企业创办人宋川逐渐从业外贸业务; 2007年到2010年期内, 伴随着貿易业务流程进一步扩张, 宋川创立了郑州市致欧进出口贸易

有限责任公司,商品类目对焦于家居家具。

根据初期探索,宋川发觉企业商品在亚马逊提高强悍,因此把经营的关键放到amazon,第一个市场定位对焦在欧洲地区,并于2012年开创自主品牌SONGMICS,2014年扩展国外市场,2017年扩展日本销售市场。2018年致欧再添两大新知名品牌——铁木家居品牌VASAGLE和小宠物家居饰品知名品牌FEANDREA。2020年致欧又陆续办理了amazon西班牙站、德国站,并再次确立公司定位——全世界互联网技术品牌家居。

公布信息内容表明,2018-2020年,致欧对外开放一共完成了5轮股权融资,投资人包含IDG资产、安克创新、嘉御基金、深圳前海母基金及服贸股票基金等。

益阳寄发俄罗斯COD物流东南亚专线跨境电商小包货到付款国际快递