

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，自建的数字化系统，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，总部设于深圳，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，基本建设和升级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

公布资料表明，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amazon、ManoMano、Cdiscount、eBay等国外著名电子商务平台为关键营销渠道，市场销售区域覆盖欧洲地区、北美地区、日本等国家或地域。

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、23.2六亿元和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、家具系列产品收益占有率最大，2020年已经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，致欧家具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、23.9一亿元，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年期內，伴随着贸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，商品类目聚焦于家居家具。

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，第一个市场定位聚焦在欧洲地区，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