

三亚发印尼COD物流东南亚专线小包代收货款

| | |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 三亚发印尼COD物流东南亚专线小包代收货款 |
| 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

哲马国际物流具备跨境电商COD物流、国际空运、海运和陆上运输的代理资质！三亚发印尼COD物流东南亚专线小包代收货款，台湾cod专线、香港cod专线、泰国cod专线、印尼cod专线、欧美专线小包、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。在海运整、拼箱的进出口国际运输、铁路联运、订舱、拖车、报关、报检、清关、中转、仓储等各方面的运作非常完善。空运进出口以及进出口贸易代理、特别是散杂货、大件设备整船运输等方面，业务范围广、优势线路多的整体物流配送优势，同时提供物流方案等物流综合配套服务。

“十几美金就可以买到一只可爱的宠物狗。”

“一台最新款智能手机，一百美金带走。”

这些远低于图片上真实价格的营销手法，往往被粉饰为“极致性价比”，诱惑成群的海外消费者。

打开包裹，宠物狗变玩具狗；再去追讨售后，电商网站已无踪迹。这就是风靡一时的跨境电商“站群”模式。

“年交易规模超过20亿美元，但95%以上站点都是一竿子买卖的交易骗局。”一位知情人士向亿邦动力透露。

两个多月前，刚成立一年多的独立站建站平台Shoptago宣布关停，并公开发声称“不为站群卖家的短期利益、泡沫而服务”。

Shoptago给出的理由是，站群卖家的做法，与其团队的初心及价值观产生严重冲突，也给平台带来极大

经营风险。“平台虽持续进行风控措施，但依然未能有效遏制不合规站群卖家涌入，且这个比例在持续增大。” Shoptago方面称。

不禁让人惊叹：是什么样的“野路子”能倒逼服务商自绝后路？站群模式的水到底有多深？尽管业内对站群模式嗤之以鼻，这些明知难以为继的方式因何屡试不爽？

01 “骗”的生意：万元投入几十倍回报

“站群模式”，指的是跨境出海卖家通过建站工具，快速建立多个海外电商网站，试图快速获取流量测试爆款，以促成交易规模的运营模式。

“每个网站只售卖少量产品，每款产品用额定预算的Facebook广告或谷歌GMC来测品。如果判断产品有机会成为爆款，再加大预算投放。”一位跨境DTC品牌告诉亿邦动力，这种方式就像赌博，看押中的几率。

站群卖家通常一天可以测几十个产品，基本一周可以跑出一个爆款。如果两三周下来数据表现还不佳，就直接关店、换账号，然后接着再测。因为他们相信，总能找到一个赚钱的产品。

“如果说，三四年前很多站群卖家还是老实做测款，从去年开始，市场基本没有真正做测款的卖家了；而凡是做测款的，基本就是货不对版。”某独立站建站平台CEO James向亿邦动力透露，因为老实测款很难规模化运行，也就难以“赚到钱”。

“这些卖家根本不会考虑货源、成本是否合理，以及利润如何，只需将市场上好的产品图片直接拷贝到网站，再投放Facebook广告，并将产品价格尽可能放低就好了。”James指出，如今的站群玩家目的很明确，就是尽可能地吸引消费者进入网站。

三亚发印尼COD物流东南亚专线小包代收货款