

北京发日本COD物流东南亚专线小包代收货款

产品名称	北京发日本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、代收货款自己操控；北京发日本COD物流东南亚专线小包代收货款，分公司分布广州、东莞、深圳、台湾、香港、印尼、泰国、越南；自营运输专线有印尼跨境COD物流，台湾COD物流、台湾COD物流、香港COD物流、泰国COD物流、欧美专线小包、中东COD物流专线、俄罗斯COD物流专线；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)；

服务宗旨：诚信为本，所托必达；经营理念：个性化服务，为客户省心、省力、省钱；

这些国家及地区均设有海外仓，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。

主题活动，前24个钟头的交易额超出了五六亿美金，同比增加8.7%。这超出了上年母亲节当日创出的51亿美元的消费记录。

与此同时，数据信息表明，年营业收入超出十亿美金的零售商，周一发布的网络技术交易额同比增速了28%。而年营不能收到1000万美金的较小零售商，其销售总额提高了22%。

在一定水平上，这表明Prime Day给商家提供了很大的提高。但相对于国内商家来讲，客观事实却并不是这样。

是不是利好消息中小型商家

2021年的高峰期终究是一个内忧外患，一边是服务平台制度的修改，限定库存量现行政策令一众商家大倒苦水；一边是官方网对违规操作的高姿态治理，使全部跨境电商圈动荡不安不已。

就在五六月份，amazon开始了一波封禁治理行动。包含大家所熟悉的某基、在某宝平台、某帕、某拓等热销的账户连续出事了。一时间跨境电商圈人人自危，担忧这把绝情的“封禁长刀”割到自己的身上。

殊不知，amazon的“长刀行动”仍在再次。就在Prime Day前夜，某猿热销又被曝出账户挂掉。

AMZ123掌握到，该热销创立于2016年，是一家潜心影象类消费电子设备的智能产品知名品牌企业。历经三年的发展趋势，在健身运动影象等垂直细分领域拥有一批欧美国家忠实粉丝，变成亚马逊跨境服务平台上诸多欧美国家网站的BestSeller。

如出一辙，就在Prime Day进行的热火朝天之时，又一家3C热销某堡Listing变狗，措不及防。

AMZ123掌握到，该热销于2021年三月份完成了千余万美元B轮融资，在上年vip会员日期内，其销售业绩提升平日八倍，好几个商品销售量达千件。

但2021年Prime Day才刚开始，就发生了账户封号激烈的一幕，这对该企业的经济损失显而易见。

到此，中国头顶部热销除开安克创新之外大部分可以说全军覆灭，实际的因素能够查询AMZ123以往文章内容。

而在这个情况下，amazonPrime Day大促也按期进行。

在论谈上，有商家提到了这个问题：2021年amazon在Prime Day前的治理，是不是也是中小型商家的机会呢？

许多商家发布了自个的观点：

商家A：每一年的状况都不一样，2021年的vip会员日更为寂寞。你觉得是中麦子的机遇，我觉得也不都是，关键进场的人多了，次之大伙儿都是在疯狂廉价清仓处理，vip会员日也是少数人的欢乐，过多人做为陪跑罢了。

商家B：算不上机会，大量或是风险性。如今被坑骗入跨境电商行的新手太多了，跨境电子商务销售市场愈来愈饱和状态了。针对热销封号，也会出现别的商家变成热销。

商家C：清除治理以后，如今难以寻找高品质的补单资源。的确利好消息小商家，但危害很比较有限。

商家D：不一定是机会，没单的仍然没单，aocs倒是飙涨强大。

实际上，针对我国的中小型商家而言，大卖链接封号，代表着少了许多强劲的竞争者。但头顶部热销的殒落是不是会对中小型商家产生实际性的利好消息，仍然另当别论。

2021年的Prime Day也没多久便要告一段落，在这里短短二天中，大家看到了许多商家的差异情况。2021年因为销售市场趋势的独特，许多商家的战况也不理想化，不赔本变成了其最终总体目标。

但也是商家由于疏忽，不正确设定优惠券，造成顾客“0元购”，不仅没有挣钱，反倒赔本的强大！

商家设定出错零元出千单

损害或达上百万

昨日，一张截屏在AMZ123商家交流群中散播，照片内容为2个亚马逊平台的会话。

依据截屏，一位商家在Prime Day期内不小心将商品折扣优惠累加变成零元，再加上运送费，一共出了980单。

该商家诉苦道：一直理想日出千单，哪曾想昨日出了千单，今日就哭惨了。

也有另一位商家也是有同样的遭受，据统计，因经营设定不正确，一时间出了6000单，库存量是基本上都清完后，可是损害却贴近几百万，确实让人悲痛。

“ 库存量一夜之间被秒完，经营要崩溃了。 ”

那样的出错每一年都是在大促期内开演，因商家或经营工作人员的不正确设定，顾客发觉有产品0元购时便会疯狂提交订单，进而致使企业造成高额损害。

即使商家寻找在线客服开展调整的实际操作，也只有挽留一小部分损害。因而商家在大促期内一定要慎重再慎重，防止出现该类不正确，不然就确实变成慈善家了。

回顾2021年Prime Day，沒有热销爆单的欢乐，却多了一些小卖清货的孤寂。我国商家可以用四个字来汇总在今年的vip会员日，那便是：辛酸。

有商家无可奈何表明，这一Prime Day对比上年，价格便宜了许多，订单信息却没两单，差劲。

乃至有幽默风趣的商家早已逐渐预定了深圳湾一号的捡废料部位，并表明：这儿的水瓶座都归我了，你们谁也不要再跟卖我。

北京发日本COD物流东南亚专线小包代收货款