

东南亚专线物流小包跨境电商快递代收货款重庆发中东COD物流

产品名称	东南亚专线物流小包跨境电商快递代收货款重庆发中东COD物流
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、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。东南亚专线物流小包跨境电商快递代收货款重庆发中东COD物流，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，欧美专线小包，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。

怎样合理布局社群营销？

1. 内容营销-视频核心

大家一直在注重公司网页页面发帖子的必要性，但选哪些素材图片？公布哪些内容？公布是多少适合？哪一个时间范围公布曝出最好是，大伙儿是否有深思熟虑过？

大家先说素材图片，以前有给各位介绍过Facebook能够上宣传单图、滚屏、ppt视频，大伙儿应当有一些印像此次要给我们关键指出下视频为核心的内容营销。

为何要独立而言视频呢？最先FB激励原创，单图非常容易失窃用，而公司的小视频就很好的规避了失窃用，并且合乎FB的发展趋向，次之是现阶段经营的信息主要表现，精致简短的视频帖在曝光量和互动交流数上表现非常好，转换也比单图好些，尤其是大家B2B公司许多商品一张单图很有可能表述不上它的性能指标和优点，因此把握视频经营的方法，那你就早已搭上FB发展趋势的拼车了。

那大家怎样公布出高质量的视频帖文呢？大家从视频后期制作、创意文案关键及其公布次数三个层面而言。

1) 视频后期制作：现阶段大家有专业的视频制作和制造队伍的，早已和大家协作的小伙伴应当体会过啦，这儿也把拍摄视频的常见问题介绍给还不太清晰小伙伴们。

公司拍摄内容牵涉到工业区的自然环境、生产车间的自然环境、商品展示及其产品研发室这种硬件配置展现，及其职工面貌、领导讲话等创新能力，留意要提早标明同步给必须拍摄的公司。

拍摄结束后呢，就进行制做一部分，由于FB最好时间是15-60秒，因此制做精英团队会将内容视频剪辑制做结束，剩余的也是内容的编写和排表公布了。

东南亚专线物流小包跨境电商快递代收货款重庆发中东COD物流

2) 创意文案：帖文内容也就是创意文案内容，关键有哪些层面呢？有心态、有深度、硬实力展现及其有温度。

有心态：针对大家B2B公司而言，在业界建立优良的品牌形象尤为重要，因此诚实守信和产品质量的软文内容是必需的。

有深度：我们在用户评价推广中，在软文中添加公司品牌文化，例如建立时间，企业宗旨，企业使命等。硬实力像商品和设施都必须展现。

有温度：这一也是我们经常忽视的一部分，我们要让来访顾客感受到公司的风采，例如节日的祝愿、发展史和重大事件，这也是除开硬实力展现之外能够取现公司风采的较好方法。

3) 公布次数：帖文实际的发布时间和次数？完成了视频的制做和内容这方面的调节，那咱们看下帖文实际的发布时间和次数应当怎样分配。

依据营销推广我国的时间段公布：例如市场定位是欧洲各国，因为欧洲地区占了大约四个时区时间，因此活跃性时间早晨8点-12点，和夜里8-11点，各自相匹配是我国中午三点半上下和凌晨4点半，因此我们可以把贴子发布时间设置在下午三点半和凌晨4点半，那样欧洲地区顾客在活跃性时间范围开启Facebook微信朋友圈也许就看到了来源于你的帖文~

再看看发帖的次数，最好升级次数是每星期3-5篇，全年度200篇上下，这一总数能够确保大家网页页面在有规律性升级的与此同时，粉丝还不感觉抵触。

那也许有些人要问了，我设置好排表是否就大吉大利了？就等待顾客与我互动交流来咨询我商品了？并不是的，这才算是一开始，大家必须把商品的售前服务（也就是顾客咨询）、售后服务（例如万一有恶意见差评举报呢）、也有别的疑难问题制订好规范得话术，贴子的评价分类去一一回应。

制订销售话术立即回贴，刷一波优越感：针对现阶段现有的粉丝，这里头也许有代理商或是购买工作人员，我们要分配按时的关心和评价，维持和她们的黏性，千万别感觉这一实际操作浪费时间，错过良好

的机会哦！，构想下，我们自己的微信朋友圈是否也希望一些盆友或是用户的关心呀，多刷刷存在感，针对社媒营销推广而言确实并不是一件错事。