

## 发新加坡COD专线价格海外仓出货小包

产品名称	发新加坡COD专线价格海外仓出货小包
公司名称	东莞市蜂鸟物流有限公司
价格	25.00/kg
规格参数	线路名称:新加坡电商 线路时效:5-7天 发货仓库:广州深圳东莞
公司地址	广东省东莞市寮步镇牛杨村凤凰台路67号
联系电话	15992873073

## 产品详情

其中产品成本和物流可以归为固值，变量在于广告和签收率，签收率每个国家都有一个数值，需要先确定好，再着手控制广告成本，广告投入越低，利润率就越高。要是相反，那就亏本了。

引流推广方面，通常选择在社媒类的软件上投放广告，可以通过个人或者企业号在Facebook上做投放，Tiktok在东南亚的流量不大，大约在20单~30单/天。开\*户方面可直接找国内一代，像蓝标、木瓜、艺诺、飞书、猎豹，这些都是可以的。开\*户简单，提供相关资料即可。

就以Facebook为例，在FB广告下可以通过文字、视频、图文等不同的形式展示。经测试，图文形式效果还是比较好的，相比视频效果更好，其获客成本大概在10美金左右。当然10美金这个值要分国家，不同国家的获客成本都在慢慢上涨。一位合作的卖家去年跑菲律宾时，获客成本2美金就可以了，平均CPA在2美金~3美金。随着入局的人变多，就涨到了4美金~5美金，年前直飆到15美金，现在已经慢慢回落了，降到7美金~8美金左右。

在运营层面，上品的速度和频率是根据投手的情况来看的，要是投手对国家市场有感觉，那他凭借经验，1天可以选好几个品，中品率可能达到5个，其中就有可能有一个比较好的品可以出单。有些投手1天选20个品，却没有办法做到很好的出单，这块因人而异。

年龄一般设置在35岁以上，30岁人群也可以，因为我们根据数据分析，认为东南亚30岁以上的购买能力和购买欲望都是比较强的，对于这类人群也都会有一个比较好的效果。所以通常情况下，无论你测什么品，年龄都要选择在30岁或35岁以上，然后看每个分组有没有转化。