

# 重庆到泰国电商物流代收货款 泰国快递代收款

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 重庆到泰国电商物流代收货款 泰国快递代收款                         |
| 公司名称 | 东莞市蜂鸟物流有限公司业务部                                |
| 价格   | 15.00/KG                                      |
| 规格参数 | 产品:泰国COD物流代收款<br>增值服务:跨境仓储一件代发<br>发货地址:东莞深圳广州 |
| 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 | 18617063054 18617063054                       |

## 产品详情

泰国电商行业竞争激烈，价格战愈演愈烈。在线零售商牺牲利润，降低产品价格，提供折扣，减少运费补贴以减少损失。每个平台都想利用泰国电商行业还处于起步阶段的事实，与竞争对手拉开距离，占据行业领X地位。

阿里巴巴子公司Lazada表示，泰国在Lazada的移动购物市场排名第三，仅次于中国和印度尼西亚。泰国Lazada也在考虑开设一家“实体店”，作为线上线下战略的一部分。Lazada泰国公司首席营销官Thanida Suiwatana表示：“尽管经济低迷，但在线零售仍将以每年两位数的速度持续增长，占泰国零售总额的3%。”

Thanida表示，截至2019年6月，Lazada发现周一上午10:00-11:00这段时间是泰国人购物的高峰期，每个泰国人平均每天在Lazada的应用上花费10.3分钟。与去年同期相比，2019年上半年Lazada月用户增长58%，日用户增长69%，销售额增长68.3%。那拉提瓦、亚拉和萨凯奥三省销量大幅增长。

手机和女装是热门商品。今年下半年，Lazada预计手机、女装和男装、纸尿裤和辅食将成为ZC销的产品。

Thanida还表示，Lazada已经减少了对平台交付成本的补贴。为了给买家提供免费送货服务，Lazada之前给卖家提供高达70%的送货折扣，现在已经降低到30%的折扣。作为营销活动的一部分，Lazada的自营产品仍将提供免费送货服务。

目前，Lazada平台80%是电子市场，由第三方商家和专注于高端品牌的LazMall组成，另外20%是Lazada自营的线上百货，Lazada在这里直接销售产品。

今年，Lazada还将其主要促销活动从每年3次增加到5次，以支持卖家。7月12日，Lazada举办“年货节”，百万产品打折，部分产品甚至有低至1%的折扣。

Lazada预计，到2030年，其东南亚客户将达到3亿。Lazada目前在该地区有1.7亿次移动应用下载。从2018年初开始，Lazada就一直在使用阿里巴巴提供的技术，该技术可以支持每秒10万笔订单的大量交易，并且还使用人工智能检查假冒产品。

Shopee泰国市场总监阿加莎索(Agatha Soh)表示，过去一年，Shopee在泰国取得了巨大的增长。“Shopee在泰国拥有超过3000万用户。我们通过丰富而细致的洞察，为泰国消费者的特殊需求设计了卓越的购物体验。”单击此处立即注册Shopee

Soh还总结了今年上半年泰国电商市场的六大趋势：

1.网购正在从曼谷向Bung Kan、Udon

Thani、Satun等内陆省份扩张，这也是今年年初以来Shopee购物活动快速增长的少数几个地方。

2.泰国的网上购物者更喜欢购买健康、美容、手机、小玩意以及家庭和生活产品。护肤霜、面膜等产品在泰国很受欢迎，智能手机、健身手表等科技产品也很受欢迎。

3.与Lazada不同，泰国人通常在下午和晚上在Shopee上购物，尤其是在中午12点到下午2点和晚上9点到11点之间。这与泰国网购的移动特性是一致的，因为泰国智能手机的渗透率保持快速增长，泰国人经常在午休和睡前的空余时间上网购物。泰国人也在下班回家的路上用手机浏览产品，用户活动从下午6点延长到晚上9点。

4.泰国的网购活动在周中达到高峰，周三是Shopee每周业务的高峰期。

5.泰国人仍然不信任网上支付，货到付款是他们S选支付方式。信用卡等无现金解决方案是曼谷用户的S选支付方式，而曼谷以外的用户更喜欢货到付款和银行转账。

6.Shopee的直播功能在泰国用户中越来越受欢迎，因为直播可以提供买卖双方的实时互动。