

深圳寄波兰COD快递小包 波兰跨境电商小包物流

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 深圳寄波兰COD快递小包 波兰跨境电商小包物流 |
| 公司名称 | 深圳森鸿国际物流有限公司 |
| 价格 | 15.00/KG |
| 规格参数 | 品牌:波兰COD物流 主营业务:波兰跨境电商小包COD 服务:代收货款一件代发双清包税 |
| 公司地址 | 深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东（注册地址） |
| 联系电话 | 19079896087 19079896087 |

产品详情

从卖家角度出发，之所以很多商家不愿意做东南亚市场，一是经营端东南亚市场非常散，比如东盟十国的市场政策的变化，对外资本的态度，监管，互联网生态，物流体系，支付体系不完备；二是欧美卖货的利润远高于东南亚市场，如果在欧美市场投更少赚得更多为什么要去东南亚市场？

“开拓市场成本投入不说，公司还要有会直播的人才，并且消除语言、文化门槛，东南亚都是低利润率商品，能不能赚不到钱是个很大的问题。”马田说道。

至于一些媒体报道称“中国主播正在占领TikTok直播间”，其实这是个伪命题。“一个成熟的主播切入到东南亚市场去带货，带货销售额可能止步10件以内，但李佳琦动不动几十万件，前端主播带不动货就没有成交，没有成交怎么覆盖流量、营销、主播的成本？”林焕滨向虎嗅表示。

而且，直播电商链路上主播赚钱只是位，后面还有选品、供应链、后端履约（物流、客服等），部

分商品还是定制化（提升品牌、包装成本）。

甚至，海外供应链、物流仓建设是比主播更重要的环节——东南亚市场物流、进出口，包括尾程发展都比较缓慢，电商进出口越大，跨境增量就越多，而市场消化能力非常考验供应链、海外仓、后端服务。

这便形成了一个新的趋势：越来越多东南亚卖家开始开本土店（Shopee、Lazada上很多卖家已开始铺本土店）——毕竟，本土店能大幅降低平台费用（本土店是当地仓，物流时效快），用户体验更好（流量转化比跨境电商更高），进而提高整体毛利率。

等于说，卖家跟随TikTok闯关东南亚时，起步成本不再像过去一样能零成本或低成本开启新业务，在低客单价、高启动投入情况下，如何赚到钱使生意持续、稳定发展是核心诉求。

况且，在TikTok Shop生态中，政策限制斡旋、低利润白牌上浮、用户复购率提高都是直播电商对电商格局重塑必须面临的挑战——这些不确定性因素会使市场建设、用户心智培养周期远比我们想象的要缓慢。