

欧洲COD跨境电商小包快递

产品名称	欧洲COD跨境电商小包快递
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司销售部
价格	13.00/KG
规格参数	品牌:欧洲COD物流 主营业务:欧洲跨境电商COD 服务:欧洲COD海外仓一件代发
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
联系电话	13144994944 13144994944

产品详情

2月8日，《国务院关于同意在鄂尔多斯等27个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区的批复》（以下简称《批复》）对外发布，同意在鄂尔多斯市、扬州市、镇江市等27个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区。经过此次扩围，我国跨境电子商务综合试验区达到132个，将为跨境电商这一外贸新业态发展提供有力支撑。

复制推广前五批综试区成熟经验做法

对于具体建设，《批复》提出，跨境电子商务综合试验区要坚持创新驱动发展，复制推广前五批综合试验区成熟经验做法，发挥跨境电子商务助力传统产业转型升级、促进产业数字化发展的积极作用，引导跨境电子商务健康持续创新发展，全力以赴稳住外贸外资基本盘，推进贸易高质量发展。

《批复》还提出，要进一步完善跨境电子商务统计体系，实行对综合试验区内跨境电子商务零售出口货物按规定免征增值税和消费税等支持政策，企业可以选择企业所得税核定征收，对经所在地海关确认符合监管要求的综合试验区所在城市（地区）自动适用跨境电子商务零售进口试点政策，支持企业共建共享海外仓。

在地区分布上，6批全国132个跨境电商综试区已覆盖30个省、自治区、市，基本覆盖全国，在长三角、珠三角等地形成了跨境电商综试区的集群。

全国132城竞争激烈 支持力度整体偏向出口电商

网经社电子商务研究中心B2B与跨境电商部主任、分析师张周平表示，增加跨境电商综试区，既是对跨境电商的扶持，也表明对之前跨境电商试点的肯定，也希望传统国际贸易转型升级。目前，跨境电商综试区已经基本覆盖全国，在长三角、珠三角等地形成了跨境电商综试区的集群。跨境电商综试区根据自身产业基础和资源禀赋形成了发展特色。

跨境创新工坊创始人林智勇表示，此次新增跨境电商综试区是对完善全国跨境电商试点的一个布局。但总体上，进口跨境电商目前已相对比较完善，政策主要集中在出口跨境电商方面，而在推动各地传统企业跨境电商转型升级方面，还需要一些思路创新，才能够进一步的推进行业发展。

在跨境电商的圈子里，说起COD（代收货款）很自然的就想起东南亚COD、中东COD、日本COD、台湾COD等这些大家熟知的市场。至于这些国家和地区为什么会一直流行COD业务，主要是解决信任问题，符合当地的消费习惯还与信用卡、在线支付普及率关系较大，COD业务恰恰很好地解决了这几大难题。很多同行朋友以及卖家朋友也都分享过很多COD业务的相关文章，这里就不再赘述了。

然而近半年间，欧洲COD（代收货款）业务悄然上线，包括捷克、波兰、罗马尼亚、希腊、匈牙利、斯洛伐克等大部分东欧国家，也不乏覆盖德国、法国等西欧国家的业务，多数称之为欧洲7国COD或欧洲14国COD。很多卖家朋友在寻找相关物流渠道，同时物流同行也在密锣紧鼓推广COD业务。在众多物流服务商中如何挑选优质服务，森鸿认为需要关注几点：

干线：能掌握一手空运、海运资源，或者与庄家密切合作，能够保障稳定的舱位至关重要，尤其是到了货运旺季，没有固定舱位的还真的只能望洋兴叹了。其次发货频率也很大影响物流时效，不少物流商为拿到优干线运输成本，往往会在集货过程中等上几天时间。

清关：清关环节可以说是整条链路下来时效难把控的一环，海关有理无理的查验实属常态。对于COD小包这些B2C业务，大多数清关时效会控制在1~2天。如遇海关查验，货代需要跟海关保持密切的沟通，保障货物顺利放行。

尾派：尾派环节出现情况比较多，除顺利签收外，还会出现拒收、退货退款、客诉、丢包等情况，这就要求代理在当地有较好的客服团队，随时与收货人沟通。后期安排原包转寄、拆包转寄，海外仓等一系列操作也需要给力的客服才能把服务做到。

回款：钱是电商公司营运的命脉，稳定的COD回款周期直接影响到电商公司是否可以做大做强。

森鸿国际物流集团是一家集东南亚&欧美专线跨境电商小包、国际专线物流、一般贸易进出口、国际集运、国内&海外第三方仓储（5+14所仓库）等服务于一体的一站式跨境物流综合服务商，十多年来持续的为客户提供西班牙、葡萄牙、波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、罗马尼亚、台湾、香港、日本、印尼、泰国、越南、马来西亚、柬埔寨、菲律宾、新加坡等东南亚国家专线物流及电商小包服务，支持电商小包COD代收货款业务

关于发货问题：为防止旺季爆仓导致入仓不及时的情况，主张商户在淡季时选择有实力的货代把渠道走顺，备选2-3条渠道；旺季到来时备货周期以削减因爆仓或物流延误导致的断货问题。管理库存，防止发生额外费用当货品长时刻没卖出去，长时刻放置在海外仓中，必定导致昂扬的仓储费用，因此主张商家多出售节奏，防止因滞销而导致产品耗费，添加额外的耗费本钱。

怎么才干做好海外仓1、产品的商场需求量要大。这是基本原则，出售量小的不适合海外仓，究竟剩余的产品放置库需求必定的仓储费用，但究竟多大的商场规模是比较合理的，需求卖家根据资金状况和周转率进行评价。2、由海外仓发货，相对于国内发货来说，大大的节省了物流配送时刻，添加了顾客的购物体验，给产品留下好形象，从长远来说为listing打下了根底。

FBA和海外仓怎么选择呢。个人主张重量小、体积小，价值低的产品，主张选择FBA，尽管FBA本钱高，但能够更多的流量支撑，；即时货品囤积也不会丢失太大。重量大、体积大的产品，更适用海外仓，能够削减许多额定费用；发货量大的卖家能够兼顾二者的长处。