

## 欧洲COD快递跨境小包

产品名称	欧洲COD快递跨境小包
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小包 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

不同于亚马逊毫无生气的产品图片展示，Shein通过和YouTube、Facebook等社交平台上接地气的红人合作，利用社交媒体，加强与用户的互动，打造自身年轻开放的平台气质，增强了其在下沉市场的影响力。

媒体时代年轻人们成为消费者主力，女性是占据消费市场的大半江山，Shein不管是在产品气质、价格还是营销上，都符合主要消费群体的口味，所以其自然能突破重围，在海外市场迅速崛起，让亚马逊这类传统电商平台无从招架。

规则之内才是自由。

就像很多卖家说亚马逊容易死账号，我们自己运营团队的小伙伴却从来没有感受过。为什么呢？因为我们运营上不做任何违规的动作，在过去6年里，我们没有因为操作问题死过一个账号。

讲选品时，我还会提醒，对于新卖家和中小型卖家来说，好选择轻小、刚需、少SKU、个人体验感不强的产品，但终还是有同学不听劝，因为看到一个产品旺季时的火爆，一狠心备了很多货，结果是，旺季固然抓了一波高潮，但旺季过后，\*\*下降，动销率大幅降低，导致FBA库存里积压了很多库存。

因为是体积偏大、SKU较多的抛货，动销率低导致可用仓容被降低，而产品是抛货又特别消耗仓容，一下子折腾得亚马逊系统预估的月度\*容费高达24000多美元，卖家焦虑，这该怎么办呢？现实固然有点残酷和打脸，但如果我们从选品一开始就能够保守一点，这种情况也就不会发生了。

其实对于我们大多数卖家来说，如果我们在选品时能够抱有戒备之心，“治未病”，能够谨慎的尽可能考虑，而不是单纯的看到一个产品的好的一面，以谨慎的态度进行选品，必然可以在运营中少了很多烦恼。

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，添加额定的耗费本钱。

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

体会，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。