

欧洲COD快递小包代发服务

产品名称	欧洲COD快递小包代发服务
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:欧洲专线小包代收货款
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

2020年底，字节跳动全球CEO张一鸣在内部目标中提到，2021年一部分的业务将重点放在跨境电商上。为此，字节跳动还成立了以出口为主的电商项目代号“麦哲伦XYZ”，从中国向海外卖货。但后来由于物流、海关和合规问题的复杂性超出预期，字节跳动的跨境电商项目一度暂停。

这之后，TikTok就转向了国际化电商业务：在海外做本地的直播电商，连接本地TikTok达人与商家，依靠当地的物流送货。

2021年9月，TikTok正式推出TikTokShopping，是基于TikTok生态的集销售和广告功能为一体的产品系列，分为TikTok Shop（小店）和TikTokStorefront两种模式。小店类似于国内的抖音小店，可以直接在TikTok上售卖产品。该产品率先在印尼上线，后来又开通了英国站点，近期又新增了泰国、越南和马来西亚站点。

与小店模式不同，TikTokStorefront只负责前端引流、商品同步以及流量数据追踪，而收款、物流发货等电商后端环节都由Shopify等合作伙伴负责。这种合作方式有点类似于早期国内抖音和淘宝联盟的合作。目前该产品主要面向美国市场。

如果说电商（TikTok Shopping）是TikTok商业化的“条腿”，那么广告（TikTok ForBusiness）就是它的“第二条腿”。

创业邦了解到，2021年TikTok的广告收入达到近40亿美元。今年的目标是实现至少三倍增长，即至少要达到120亿美元。

“两条腿”走到现在，TikTok已有接近2万名员工，上千名销售人员，主要集中在北美地区。就在2020年初，TikTok员工总数还不足4000人。2021年初，TikTok位于美国奥斯汀与加州山景城的广告产品、技术团队人数均实现翻倍增长。

这也是字节跳动一直想做跨境电商的原因。“它前期积累了海外流量和国际化团队的优势，电商是商业化变现很重要的一环，跨境电商是收入增长的新曲线。”陶洋峰说。

TikTok电商的计划是，在未来五年内进入各大主流市场，达到千亿美金规模。

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，防止发生额定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。