

南山到西班牙COD物流电商小包、电商COD物流小包

产品名称	南山到西班牙COD物流电商小包、电商COD物流小包
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司营销部
价格	19.00/KG
规格参数	品牌:西班牙COD小包物流 主营业务:西班牙COD一件代发 服务:海外仓一件代发代收货款
公司地址	宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号1层-东
联系电话	18688726501 18688726501

产品详情

随着品牌出海的脚步加快，与之配套的跨境金融、支付、电商、物流等一系列配套需求也愈加旺盛，许多平台型电商、基础服务商也开始布局欧洲市场。而其中，BNPL对欧洲电商起着不可或缺的作用。

BNPL，欧洲出海新“利刃”

BNPL，也就是“Buy Now Pay Later 先买后付”的英文缩写，这种支付模式通常用于线上电商支付，用户可以先下单，等商品送达之后再支付费用，或是选择分期付款。它可以有效提高消费者的支付意愿，减轻购买负担，在经济下行的疫情时代更发挥了举足轻重的作用。

疫情出现后，全球消费者线上购物需求增长，但同时受疫情影响收入水平下降，BNPL模式的市场规模快速增长。根据Allied Market Research的数据显示，2020年全球BNPL的市场规模达到了906.9亿美金，并且预计2021年到2030年间将以45.7%的年复合增长率增长，预计2030年BNPL的市场规模将达到39800亿美金。

“选择在欧洲做BNPL，有几个方面的考虑，一方面是因为用户的线上支付方式很好、欧洲也是BNPL头部平台的大本营，市场教育程度已经很高；另一方面，在市场快速增长的过程中，各国其实并没有哪个平台能够占到头部的地位，市场还有可为空间。”Silvrr欧洲副总裁Lars Bresan对白鲸出海聊到。

Lars Bresan，Silvrr欧洲副总裁，有20多年的金融行业从业经验，曾是欧洲几家头部投资和贷款金融科技公司的联合创始人

Silvrr进入欧洲市场

Silvrr起初以Wisecart于2021年中登陆欧洲市场，仅在线上首季即斩获近100万欧洲高净值电商顾客，目前已积累500+商户入驻。经过初期阶段对欧洲用户画像、消费行为和风控数据模型的交叉分析后，Silvrr依计划扩大业务并将品牌迭代升级为消费金融品牌Silvrr，并获得了先买后付巨头Akulaku的消费金融业务赋能支持，在今年同时扩大在C端和B端的业务投入。

Lars透露到“基于先买后付（Pay later in 14/30 days）、三期免息（Pay in 3）、四期免息（Pay in 4）等一系列的完整服务，在业务初期，Silvrr很快就吸引了xiaomi、Oppo、realme、联想、华为、TP-link、康佳、小熊电器等多个出海电子业巨头；Amzchef、Dreame、Deko、小米有品、MIUI等智能生态企业也快速赶上BNPL的时代潮流，并于我们展开合作。另外，我们在欧洲市场也收获大量行业生态伙伴的欢迎与支持。paypal、Stripe、Pingpong、Prestashop、Plentymarkets等平台都是我们的战略合作伙伴。”

拒收后鼓励再签收

买家拒收的时候，能够联系就联系，以打折或者发放优惠券的方式，鼓励买家签收。中东买家除了土豪客户之外，也有很多印巴、菲律宾客人，可能因为经济状况的原因拒签，这个时候打个折，买家有可能会签收的。打折总比签收失败好。

五、和物流公司的良性互动

1、选择物流轨迹清晰、能够高效沟通的派件公司

中东当地有很多物流公司，但是水平参差不齐，建议卖家在选择物流公司时不要仅仅关注价格，时效、轨迹、服务等也是重要的考核标准，当地比较的有Aramex，iMile，DHL，UPS等。

2、对订单状态作出及时反馈

优质的物流公司会实时监控每天的订单状态，每个未签收订单都会给出明确的未签收原因，并且给卖家一定的时间对未签收状态作出反馈。如果卖家能够及时处理异常，就能够很大程度提高签收。