

# 葡萄牙电商小包物流专线/空运直达/一站到底派送签收

产品名称	葡萄牙电商小包物流专线/空运直达/一站到底派送签收
公司名称	深圳森鸿国际物流有限公司
价格	15.00/千克
规格参数	品牌:葡萄牙COD物流 主营业务:葡萄牙跨境电商小包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

森鸿国际物流主营台湾专线、香港专线、印尼专线、泰国专线、越南专线等一些东南亚地区的跨境电商小包物流。森鸿的优势有时效快、提供海外仓储服务、代收货款、资金安全返款快等等，如果有需要，欢迎来电咨询~森鸿国际物流公司总位于深圳宝安，海外仓在，，东南亚各个，从事深圳广州东莞至世界各地的国际物流运输服务，为每一位客户提供“优惠安全迅速”的国际物流服务，并与Amazon eBay 阿里巴巴wish等跨境电商平台建立了良好的战略合作伙伴关系。公司主营业务有国际快递跨境COD物流FB A空海运，国际专线。主，，东南亚空加派四大快递国际小包等，至今为止我们已经服务了大大小小数万家外贸BC商户，日均吞吐量为吨货物。为了更好地服务开拓东南亚市场的跨境贸易企业，珊瑚跨境也针对市场特点和商家需求定制推出东南亚本地化服务方案，以技术驱动定制多场景解决方案，帮助企业在东南亚蓝海乘风破浪。该方案目前已在泰国、印尼、越南、菲律宾、马来西亚等地区开通，业务量增长迅速。在徐杭看来，就像是钱包里同时有几张银行的银行卡，跨境贸易企业选择服务商也需要从区域业务等自身需求出发进行多重选择，客户也逐渐从早期关心价格，向关心服务、产品和效率转移。从欧美到东南亚、从发达市场到新兴市场，珊瑚跨境立足跨境企业需求、贴合本地市场特点、技术驱动效能提升，帮助客户全球展业的同时，也在深化自身对于全球市场和跨境贸易行业的认知，不断深化拓展服务和产品生态。除前述提到的部分产品外，珊瑚跨境还于近期拓展一站式外贸收款服务方案“珊瑚桥”、供应链解决方案“珊瑚海”等，致力于成为跨境服务生态赋能者，为跨境贸易提供安全合规、多元高效的一站式跨境服务和行业解决方案。领投珊瑚跨境 A 轮的明裕创投管理合伙人崔麟也表示，“在和珊瑚跨境的沟通过程中我们看到了团队来自银行业的基因以及对于合规性的深刻理解，也看到因为珊瑚跨境产品合规性和可持续性方面的出色表现而被广大的出境电商所认可。公司过去每年数倍的增长正是我们投资人所期待的曲线。明裕的团队在 Fintech 上有很多年的积累，我们看好 Fintech 在中国未来金融行业中，尤其是在服务中小商户的巨大潜力。我们期待珊瑚跨境的继续成长，为中国的出境电商行业的发展提供坚实、合规的通道和桥梁。”作为「iMile跨境物流」运营板块经验丰富的从业者，David 认为，从商家的角度，可以从以下几个方面做出努力：一、投放越是偏远的地区，签收越不好把控，商家可以尽量减少人口稀少的城镇的订单数量。二、审单1、审核基础信息发货前，商家可以对地址和电话信息作出简单的审核。例如，有的客户的收货地址只简单写了一个“迪拜”，或者“利雅得25号”，这样的地址派送起来宛如大海捞针，假如电话正确，物流公司还可以通过电话联系客户进行核对，但是如果电话错

误，那即使客户签收意愿再强，这样的订单也是不会派送成功的。如果地址完整，首派签收率能够提高至少20%。

2、审核购买意愿三、备货1、产品质量。不同卖家的产品质量参差不齐，买家会因为产品质量低于心理预期而拒绝签收。所以产品质量在很大程度上影响了签收率和退货率。中东已经过了拓荒的阶段，好的品质产品才能在市场上站稳脚跟。尽可能缩短备货周期，能有条件做海外仓就做海外仓。

四、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。据市场资讯平台Marketing Inactive消息，快时尚跨境电商品牌SHEIN正在新加坡打造一个区域中心。与此同时，SHEIN还计划搭建一个独立站点，专门服务马来西亚在线消费者。此举无疑是加速拓展东南亚市场。SHEIN如今已经成为全球快时尚跨境电商之中的明星。根据Sensor Tower商店情报预估数据显示，截至2021年6月22日，跨境电商SHEIN在全球市场的本期下载量约7500万次，超越竞争对手Shopee和Wish，成为全球移动端快时尚品牌。SHEIN平台服务的消费者遍布全球220多个国家和地区市场。界面时尚在2020年9月的一篇报道中提到，SHEIN此前在美国、西班牙、法国、俄罗斯、德国、意大利、澳大利亚和中东地区分别有相应的支持网站。SHEIN此前的主要市场为北美、欧洲和中东市场。而从如今加码投资新加坡和马来西亚市场动作中，可看出SHEIN有着征服全球市场的野心。前述报道称，SHEIN发言人透露，SHEIN还雇佣了一家本地市场营销和传播机构来负责该块平台在东南亚市场的公关工作。为了吸引“Z世代”年轻消费者，SHEIN长期以投放社交媒体和短视频平台为主的数字渠道作为主要营销策略。每年，SHEIN会在Instagram、YouTube、抖音海外版TikTok等社交媒体和内容平台上投入高昂的费用进行产品推广和品牌营销。上述消息还表示，SHEIN将在新加坡举办一系列线下快闪活动，从而吸引当地消费者线下购物，以及近距离接触和了解品牌。与此同时，SHEIN也将与新加坡，以及其它东南亚地区的设计师和艺术家合作，共同开发适合东南亚市场的“SHEIN X designer”联名合作系列。自2021年1月，SHEIN启动了一项全新的设计师联名计划“SHEIN X”。该计划旨在与全球年轻设计师和艺术家合作，推出为期不少于三个月的限时联名系列商品。该计划全年向外界开放申请。拓展平台服务打造跨境电商生态圈“事实上，我们大的价值在于‘连接’，纵向连接产业上下游，打通跨境电商产业链；横向连接ISV服务商，深度满足卖家个性化需求，构建立体式生态系统。”

GiiMall相关负责人介绍到。为了更好地构建开放的生态，GiiMall持续打造开发者平台，开放数千个能力接口，令ISV服务商和卖家能将自身业务应用，更深度融合到跨境电商全流程的各个环节中，实现资源高度整合，构建真正的一站式服务。“目前我们已经与部分ISV服务商进行积极接洽，持续探索如何让连接更有价值，给予服务商和卖家更加高效、低成本连接机会，也欢迎更多熟悉东南亚市场的服务商能够加入，一起共建跨境电商生态圈，实现多方共赢。”GiiMall亦会陆续公开测试智能选品和仓储物流两大模块，利多年来积累的东南亚跨境电商服务能力和经验，对更多卖家进行“技术+经验”双向赋能。由于东南亚各国地理布局复杂，基础设施落后，物流网络分散，服务水平不一致，支付方式繁多（多为货到付款支付方式）等原因，给物流和收款带来了一系列的挑战。针对这些市场痛点，GiiMall制定了针对性的物流和支付解决方案，构建仓储网络，同时联合支付汇款合作伙伴，一方面为卖家分配优配送线路和有效率的适配物流商，一方面为卖家提供更加安全、透明和快捷的跨境数字支付方式，多措并举兼顾效率和成本，帮助卖家快速布局东南亚市场，轻松实现销售。本次公测期间，GiiMall针对DTC品牌出海卖家推出限期免费计划，卖家不用支付任何费用即能体验所有基础服务。后续，GiiMall还会提供知识培训、沙龙活动、生态共建活动等全方位配套服务，通过整合多方资源，为出海卖家提供更深的服务，致力于让GiiMall成为中国制造连接世界的入口。