

深圳到波兰COD物流 波兰电商小包物流专线/空运直发华沙

产品名称	深圳到波兰COD物流 波兰电商小包物流专线/空运直发华沙
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司- 欧洲电商小包
价格	15.00/KG
规格参数	品牌:波兰COD物流 主营业务:波兰跨境电商小包物流 服务:代收货款一件代发双清包门
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	18170872539 18170872539

产品详情

深圳市森鸿物流有限公司成立于2005年，是一家致力于为跨境电商提供全球物流服务的物流方案供应商。公司目前拥有数十种物品务，核心服务产品包括台湾电商物流、印尼电商物流、台湾电商小包服务等一系列深度服务。十年前，国内的物流行业发展还不是很成熟，每年都能听到几起飞货的情况（即货物被提走以后，司机、车辆、货物消失不见了）。社会信用体系的不健全以及一些不法分子钻法律空子，闹得甲方人心惶惶。但凡有点规模的制造型企业，在选择物流服务供应商时，会优先选择那些信用度高的企业，为了降低筛选成本，国企背景的物流公司顺其自然地就变成了甲方的。所以，那几年，国企物流公司的日子还算好过，每年有做不完的业务，为了提升服务质量，他们把大量的精力投入在了项目的运营管理以及公司内部的组织结构建设上，当然，也有一些公司安于现状，停步不前。随着信用及法律体系的健全，人们生活水平的提高，整个市场环境开始变得加公平、安全、有秩序。新的物流服务商的加入，资本市场对物流行业的青睐，物流技术的应用，使得制造业企业在采购时开始有了多的选择，国企物流靠信用以及资金实力优势一手遮天的时代已经成为过去。有的国企物流企业，试图通过跟甲方高层牢靠的私人关系来维持业务的长期合作，不愿意接受新生事物，不愿意做出改变，，往往终丢掉了业务。我们都很清楚，再好的私人关系也要建立在良好的物流服务上。受体制所限，以往重资产运营的国有物流企业为了完成其安全指标（比如零死亡），开始卖掉自有车，转型做轻资产服务商。甲方物流业务的具体操作由过去的三方物流企业直营变成了转包，物流服务的即时性、沟通效率、价格、满意度等让甲方的物流体验大打折扣。繁琐的审批手续，也制约了国有三方物流企业对市场变化的响应速度。这是个大鱼吃小鱼的时代,是个快鱼吃慢鱼的时代。谁能响应，谁就有可能抢占下一个头部。吐槽第三方物流企业当前的日子过得有多难不是我写此篇文章的本意，无论是来自甲方的压力也好，行业内竞争剧烈也罢，我觉得作为第三方物流企业，在当下，要做的就是：接受现实，拥抱变化，敢于革了自己的命。轻资产运营的第三方物流企业如何在未来的竞争中突出重围，获得新生？我觉得可以从以下几个方面来着手，概括成三个词：顺势、聚焦、共生！

跨境电商卖家青睐的独立站玩法：

虽然国内跨境电商的玩法多样化，但目前独立站的玩法应该算是很多跨境电商卖家青睐的一种玩法。读到这里，很多读者肯定会问，亚马逊和Cod货到付款的玩法不是很流行吗？

如果这句话早在三年前就被认可了，但我认为说这句话完全是个笑话。让我们从亚马逊开始。由于今年亚马逊平台规则或算法的逐步收紧和升级，它封杀了近5万名中国卖家。当然，许多诚实的卖家都参与其中。具体封杀原因可参考作者后一篇关于解剖亚马逊现状的文章。

至于Cod货到付款的玩法，笔者不得不回忆起三年前Cod的时期。当时，大多数Cod卖家在FB上投放一些仿制品和黑色5种产品的广告，并将消息与Messenger或Whatsapp互动，以与咨询用户聊天的形式销售商品。

当然，许多卖家甚至直接在Facebook上开设免费购物中心，而不投资广告来销售商品。客户主要集中在台湾、新加坡、马来西亚、泰国和印度尼西亚。一般来说，模仿品牌或黑色五种产品的低单价必须在500元左右，而且有成千上万的产品。至于成本，读者可以品尝你的产品，你可以品尝它们。

说到跨境电商市场的发展，市场环境尤为重要。一方面从人们的消费水平衡量，另一方面则要看市场的基建设施，这是跨境电商入驻海外市场需要考察的重要因素。

就拿北美市场而言，在经济、消费水平、物流环境支撑等关键因素中，市场环境较其他地区具备明显优势，这也是众多出海企业喜欢入驻北美市场的原因。市场发展越好、前景越大，竞争也更激烈。为转移或缓解这种竞争压力，跨境电商逐渐转向新兴市场-东南亚各国。

东南亚市场虽没有北美市场繁华，但其拥有6亿多人口，网民高达3.4亿，跨境电商市场高达218亿美元。在疫情因素的影响下，东南亚跨境电商市场仍呈不断上涨趋势，企业品牌出海，自然不可错过。