

# 台湾COD物流 2023台湾cod 小包物流 签收率85%

产品名称	台湾COD物流 2023台湾cod 小包物流 签收率85%
公司名称	森鸿国际物流
价格	.00/件
规格参数	台湾COD小包:台湾COD小包 台湾COD小包:台湾COD小包物流 台湾COD小包:台湾小包物流
公司地址	沙井街道马鞍山社区鞍胜路35号
联系电话	18124609033 18124609033

## 产品详情

台湾COD物流 2023台湾cod 小包物流 签收率85%

这种单页广告的操作模式一般是这样的：

台湾COD物流 2023台湾cod 小包物流 签收率85%，从1688上拿货，将单SKU做成爆款，通过在Facebook上投放单页广告引流，客户通过广告页面下单后，通常都有确认订单，然后将货物交给末端派送公司做货物的投递和收款，COD业务模式的核心和难点在签收率，签收率决定了盈利水平。

COD电商解决消费者信任问题

COD电商模式在东南亚和中东现在依然有广阔的市场，这些市场都有一个共同的特点，那就是当地的网络和支付以及物流等基础配套设施比较落后。尤其是支付方式，在东南亚的越南、印尼和中东的海湾六国，移动支付都还没有普及。

COD模式还解决了消费者对新电商买家的“信任”问题，对于非本土的电商平台，消费者的信任度不够，COD单页广告则刚好满足了这个需求。

电商模式“去平台化”的自然演变

以亚马逊、速卖通、eBay等电商平台开店为例，随着平台上的卖家数量越来越多，竞争日益激烈，获取流量的成本越来越高，而且价格也拼的越来越厉害。

当一部分电商买家的获利空间收窄的时候，去平台化的趋势就开始凸显。一个很明显的特征就是越来越多的卖家开始重新重视独立站，而单页广告电商则是启动门槛低，建站效率快的一种模式。

目前主流的COD模式

## 社交媒体广告+本土化咨询+瀑布流转化页面

销售渠道为社交媒体。通常以Facebook和Instagram为主。

使用本土语言的售前咨询，使用本地电话号码，并以本地咨询身份以WhatsApp等方式向客户交流，增加消费者信任度。

直邮和海外仓同时发货，关注发货时效，发货时效过长会导致签收率下降。

## 单页COD电商的业务关键点

### 1、选品

每个卖家都知道爆款等于利润。当产品成为爆款时，有两种特性：价格足够吸引人，二产品足够吸引人。单页广告的爆款更多来自产品的奇特性，一般在线下或其他本土电商综合网站上买不到。除了大家熟悉的指尖陀螺，平衡车等爆款，还有朋友将一个小小的车充和家用充电的换接头做成了爆款。

#### 爆款一般

都是需求量大，而

且实用性强，开发爆款要本地实用性

的，针对所开发的目标市场。《掘金北美日本欧洲蓝海产品》

教程里就针对目标市场不同，挖掘的蓝海产品也不尽相同。服装和消费电子都出现过爆款，真正的爆款都是基于良好的用户体验。

电商小包爆款，七分靠选品，三分在操作！爆款买得好也很容易遭遇跟买，一旦被跟买，销量和价格都会下滑。

### 2、签收率和回款率

在考虑了选品的问题之外，签收率可以说是单页COD电商的生命线。广告投入的成本一样，商品采购价格一样，签收率做到80%和签收率做到50%的差别在于，80%的签收率会在每次投放后都赚到了广告成本，采购成本外加一定的利润，而50%的签收率可能会导致广告成本和采购成本Cover不住。

回款率，指的是物流公司所代收的货款扣除物流费用之后的回款金额占所发货物COD金额的百分比。回款率间接说明了物流成本（头程和末端派送成本）和签收率指标。

### 3、二次发货和转寄

单页COD电商由于部分被拒收的货物长期积压，如果能在本地和物流公司合作，快速转寄，则可以盘活资产且减少仓储费。做得好的单页COD电商，都会将转寄作为额外的利润来源。

### 4、回款

资金回笼在单页COD电商中的重要性自然不用说了，由于物流公司代收货款，因此物流公司承担回款，通常来说，比较好的可以做到每周回款，一些汇款有困难的国家需要一个月回款。回款渠道包括物流公司直接打款至美金账户，也可以通过支付渠道直接回人民币。

ePanda出海中东关注到，做得好的单页广告电商，基本上都是精耕细作，逐步优化出来的结果。爆款需要对当地消费者深入的观察和测试，签收率、回款和转寄业务则需要跟靠谱的本地物流公司深入合作。

单页广告怕的是资金断裂和货款被卷走，选择靠谱的物流合作伙伴，精细化运营是盈利的关键。

