

## 福州到希腊电商小包COD物流/一件代发七天回款

产品名称	福州到希腊电商小包COD物流/一件代发七天回款
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:希腊COD物流 主营业务:希腊跨境电商小包物流 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

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、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、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\*\*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，不少物流商为拿到较优干线运输成本，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较难把控的一环，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\*、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\*致。

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。

平台模式，电商将第三方商家引入平台，提供商品服务，轻资产模式，收入仅靠，第三方商家品质难以保障。

自台+平台模式，一部分采取自营，一部分允许商家入驻，供应链管理能力强，对爆款标品采取自营，非标品可引进商家，SKU丰富；真货、与\*建立稳固关系、打通了产品的流通环节、重资产模式。

模式，凭借积累的经验及用户粘性，采取\*\*\*\*策略，产品更换快.新鲜度高，客户重复购买率高折扣带来足够的利润空间,容易产生用户二次购买，能够较大化利用现金流，物流成本高，门槛低，竞争激烈。

线下转型O2O，依托线下门店和资源优势，同时布局线上平台，形成O2O闭环，和实体店，富有经验的采购团队与线上平台形成协同效应，线上引流能力不足，客户粘性需要长时间培养。

买手制+海外直邮平台模式，平台引入海外\*买手提供商品服务，依托自身官方\*物流承运，保证商品来自海外且全程密封安全。买手群体庞大，商品多元，且\*\*来自海外，同时已建立国际物流门槛，运输时效有保证，平台App体验有待提高。

垂直自营平台，品类的专项化程度高，深耕某一个特定领域为主，供应链模式多样，可选择代采直采，保税和直邮。单一品类细分程度高，前期需要较大资金支持。

自营模式，电商从供应商采购商品销售给客户，商品源可控，消费者有保障，一站式购物，毛利水平低，品类选择少，SKU少。

导购平台模式，通过编辑海外电商信息达到引流目的，再将订单汇总给海外电商。比较快的了解到消费者的前端需求，引流速度快，技术门槛低，竞争激烈，难以形成规模。

C2C代购模式，客户下单后，海外个人买手或商家从当地采购，通过国际物流送达，现金流沉淀大，通过庞大买手数量扩充SKU，管理成本局，商品源不可控，收入仅为务费。

shopee是一个新兴的跨境电商平台，他主要面对的市场群体为台湾和东南亚地区，而东南亚跨境电商市场又处于一个发展中的阶段，所以shopee就成为了很多人熟知的平台。shopee在中国已经发展了三年多，已经有很多国内卖家入驻了shopee，可见shopee的平台潜力还是非常不错的。很多人\*个人入驻shopee站点选择了台湾站点，那么对于这些新手卖家来讲，怎么样掌握一件代发的攻略呢？

在台湾站点做一件代发如何能够在众多人的竞争中脱颖而出？\*我们要对台湾站点的消费群体有一定了解，了解当地的消费群体的爱好和习惯。根据几年的发展，shopee台湾站点的\*\*产品也就大致分为母婴用品，家居生活用品和户外用品，其他的小众产品的销售不好但是利润单价会\*高一些。并且我们还要再店铺装修和产品描述中多下一些心思，台湾站点的消费群体都喜欢简约风格，所以我们的店铺装修尽量不要设计的花里胡哨。还有标题，一般台湾站点的标题都是\*\*词，所以我们尽量不要选用长尾词来当标题。只要我们这些做好了，我们就可以的掌握好他们的消费习惯和消费的爱好。

然后我们要记住每天要持续上新，持续上新能够帮助新手卖家\*加准确的获得平台，增加店铺的订单率。我们每一次的上新都会获取一定的流量付出，不断持续的上新能够吸引更多的消费者进入到我们店铺之中。我们一定要抓准关键的时间点来上新，站点的不同也会导致流量高峰期的不同，我们要选择消费者网上较活跃的时间段来进行上新，台湾则是晚上8点到12点为流量高峰期，我们抓住这个机会增加产品的出单率。

粉丝的营销也是关键，我们要发展新的客户但是老的客户我们也要保持其黏性。在运营的过程中，我们要想办法去获得更多的粉丝，积极的和粉丝沟通保持其黏性。我们要在上新的时候及时把相关的信息推送给，无论买家是否是在我们店铺购买，我们都要和买家积极的交流，珍惜每一次交流机会。要用真是来吸引客户，让买家对我们的产品\*加上心关注。我们也不要放过日常广告的投放，站外引流也是获取粉丝的重要渠道。

我们在成为shopee跨境卖家的时候，不仅要关注竞争对手的情况，还不要忘记关注平台发布的政策规则，避免因为不小心触犯规则而店铺受连累惩罚