

重庆到斯洛伐克COD物流--斯洛伐克电商COD小包物流

产品名称	重庆到斯洛伐克COD物流--斯洛伐克电商COD小包物流
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:斯洛伐克COD物流 主营业务:斯洛伐克跨境电商小包物流 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

首先对我国跨境电商企业的海外仓模式进行了分析，阐述了自建模式、第三方合作模式以及一站式配套服务模式这三种海外仓建设形式。然后结合具体的成功案例，对跨境电商企业海外仓模式的选择策略进行了探讨和分析，希望能以此为相关研究人员提供参考。

一站式配套现阶段，我国的跨境电商企业发展得越来越快，且物流和电商之间呈现出相互依赖的关系。然而，各种各样的电商物流问题不断产生，这对我国的跨境电商发展造成了一定的阻碍。因此，在目前情况下，应当针对跨境电商企业的海外仓模式选择策略进行探讨和研究，这在当下具有十分重要的现实意义。

一、我国跨境电商企业海外仓模式分析

（一）自建模式所谓自建模式，就是大买家自主在海外市场设置仓库，而跨境电商企业在经过较长时间的运营之后，已经积攒了一定的资金以及客户群体数量。与此同时，跨境电商正处在快速发展的阶段，必须要提升物流配送效率，如此才能满足经济发展的迫切需求。于是这部分卖家将资金投入到客户数量较多的地区中，并自主建立海外仓，以此达成本地发货和加快配送速度的目标。自建模式的一大明显优势就是能够控制长期成本，自建海外仓模式可以确保物流整个环节都在企业的掌控范围之内，能够直接对货物进行管理和负责，并为客户与消费群体提供质量更佳的服务。假如海外仓库在长时间内都可以得到良好的运用，就能在一定程度上减少货物的储存成本，这从某种角度来说，也能够表现出规模经济的优势。此外，该种方式还能够提升库存的周转率，并方便对物流进行管理，可以增强消费者对商品的满意度，树立正面的企业形象。

（二）和第三方合作模式第三方合作模式就是指跨境电商企业和第三方展开合作，然后让外部公司来提供海外仓储服务。该模式可以提高电商企业服务的效率，且具有较好的设计水准，可以满足一部分特殊商品的较高化要求。而负责跨境电商服务的企业，可预先和提供仓储服务的企业相沟通，并把商品以集

中托运的形式运输到海外市场的仓库里。当货物扫描入库以后，就会将商品信息记载到相应的系统当中，并与跨境电商企业的销售系统连接起来。一旦有客户下单，那么仓库就可以在时间收到指令，直接调货并发送给消费者。总体来看，这一模式具有两大特点，首先是能够抑制电商企业的运营风险，并减少资产投入。而客户体验的优化还能够带来一些额外的隐性利润，这是具体数字所无法估量的。其次，第三方物流显示出了更强的性，和电商自建物流相比具有更为丰富的经验，且拥有更强的实力，可以在控制成本的同时，为消费者提供更优质的服务。这样一来，电商企业就能更好地拓展海外市场。

（三）一站式配套服务模式一站式配套服务模式是将海外仓作为基础，为电商企业提供跨境物流的整体处理方案。该种模式是将海外仓作为基本要素，但是并不局限在这个范围中。采用这样的方式可以结合各个电商企业的个性化需求，提供有针对性的处理方案，并且可以带来优质的物流管理、金融管理、供应链优化等相关服务。这样的服务具有透明化的特征，且质量也相对稳定，可以处理好跨境电商在物流、贸易、金融等各大方面的问题。该种服务模式也具有两大特点，是资源整合，把海外仓作为市场上全部物流运输方案的整合载体，进而构成的一站式解决方案。这样一来就能够对物流行业资源进行较好的掌控，同时还能够提高对市场的敏感度。第二是完善跨境电商的供应链。由于供应链管理涉及到多个方面，因此在跨境电商供应链布局时采用该种服务模式，可以对资源进行有效的整合，并对跨境电商的供应链进行完善。

二、跨境电商企业海外仓模式选择策略

（一）卖家自建模式的选择以下将速卖通作为例子，对卖家自建模式的选择进行研究分析。速卖通是针对全球市场而构建的在线交易平台，在国际上也被广大消费者称为海外“淘宝”。海外发货商品拥有三大资源的支撑。第一，商品在搜索和详情页面都有专门的标示，买家可以直接筛选自己需要的商品。第二，平台会针对各个国家展开专场活动，例如二月中旬展开的美国聚划算活动等，第三，平台还会提供一些资金来进行站外推广，让商品走入更多消费者的视线。与此同时，速卖通也严厉打击虚假设置海外仓的活动。由于速卖通一直十分关注物流服务的品质，所以在近年发布了相关服务标准，希望能以此维护平台健康良好的交易环境，并提高服务质量。对于一些依然在售卖的虚假设置海外仓商品，速卖通对其进行了直接屏蔽，并针对一部分行为特别恶劣的店铺实施了处罚。通过该案例便可以看出，海外仓卖家应及时对货物进行检查，设置确切的发货地，并随时更新海外仓库存货，选择可跟踪的物流形式。

（二）和第三方合作模式的选择该模式也有一个极为成功的案例，即大龙网。大龙网主要销售服装类、园艺类和电子产品。覆盖了俄罗斯，印度，欧美等多个地区。当大龙网和XRU合建了海外仓以后，便大幅缩减了物流运输的时间，并增加了供应商所获得的利润。并且将货物运到俄罗斯仓库之后，商品卖出也是经由俄罗斯的本土物流进行运送，所以很少会受到客观因素影响，可以在一定程度上规避贸易壁垒所带来的阻碍。而大龙网和DTDC建立起战略合作关系后，组建了本土销售团队，并从当地电商、零售商开始拓展销路，这便为跨境电商市场提供了更大的发展空间，有利于双方业务的同步发展。由此便可以看出，选择第三方合作模式应当和当地物流商紧密联系起来，建立仓库，实现本土化、系统化、透明化的清关纳税，并集中力量做好海外仓的次供货。此外，还要结合当下热点进行探索与创新，不断提高品牌的度。

（三）一站式配套服务模式的选择上海万邑通是该模式的典型成功例子，其主要是根据市场的特点进行建仓，并且找出了阻碍跨境电商发展的三大因素，即信息流、物流和资金流。万益通在海外建立了四大仓库，体现出了eBay平台的定制化需求。其在设置地点的时候，将仓库全部安设在交通枢纽处，比如澳洲的悉尼，美国的西岸地区，德国的布来梅等等。万邑通是将海外仓作为基础，构建了一站式的运作模式，其是把大数据作为载体，着重优化消费者的体验，并为卖家提供了国际海运、空运、仓库管理等周到的服务。在此过程中，还特别为卖家提供了全程追踪查询的可视化服务，卖家可随时根据大数据进行相关业务咨询。此外，万邑通还可以优化供应链，对金融进行有效管理，这便在很大程度上增强了电商企业在海外市场中的竞争力。由此可见，选择该模式时应当以海外仓为主，逐步拓展销售领域，并着重提高海外仓的服务水准，大限度地发挥出国内仓的作用。不单单是要为卖家提供物流服务，更是要优化信息咨询服务，对待每一项工作都要尽量细化，对于所有商品的序列号进行统计与管理。除此之外，还要采用新型的管理与信息技术，尽量消除库存误差，并在商品分类、结汇、增值税等方面都适时为客户制定科学的处理方案。

三、跨境电商企业建立海外仓具有十分明显的优势。而海外仓主要包括了三种建设模式，其各有各的特点，但在一定程度上也体现出了局限性。因此，作为跨境电商企业，一定要充分了解不同海外仓模式的具体情况，并结合自身条件进行谨慎地选择，在参考成功案例的同时，也不断发展自身的特色，这样才能在海外市场竞争中占领一席之地。

Sea Limited 和 Mercado Libre

是两家在东南亚和拉丁美洲占主导地位的公司，正持续加强具有巨大电商市场潜力的当地的投入。

在东南亚和拉丁美洲，电商普及率相对于世界其他地区仍然较低。目前这两个地区的电商渗透率占零售额的13%左右，对比疫情出现之前的5%左右，显著增加。

未来十年的数字化进程，尤其是银行的转变将为电商带来巨大机遇。

在拉丁美洲，超过一半的人口没有银行账户或银行账户不足，意味着很大一部分人甚至没有卡可以在线购物，这为 MercadoLibre 等玩家创造了机会，越来越多的公司希望在这个利润丰厚的电商领域分一杯羹。

电商市场往往具有很强的网络效应，平台上的卖家和选择越多，买家就越多，反之亦然。

Sea Limited 和 Mercado Libre 在所有关键指标（商品总值/市场份额、月活跃用户、日活跃用户和月活跃用户）上都是其核心市场的明显。

拉丁美洲25%的 SME（中小型企业）将至少50%的年收入归功于 MercadoLibre。

Mercado Libre 的生态系统在这一优势中发挥了重要作用。它提供了运营在线商店的软件平台，直接控制交付产品的物流系统，以及与市场集成的 Pago 公司银行业务平台（Mercado 的支付平台）。

Mercado Libre 周围存在大量的无法提供类似综合生态系统的竞争对手，可见其建立了强大的护城河。

重要的是，这些公司还为金融科技的新兴挖掘了强大的机会。

在东南亚，大约有2亿成年人没有银行账户，还有1亿成年人被归类为银行账户功能不足（即拥有银行账户，但获得包括信贷在内的金融服务的机会有限），合计约75%的成年人口。

而以上两家公司凭借市场的电商业务和庞大的现有客户群，在填补这一空白方面处于有利地位。

两家公司都鼓励通过数字钱包（ Mercado Pago for Mercao Libre 和 Sea Money for Sea Ltd. ）在其电商平台上付款。同时，该钱包可以用作更广泛的金融服务网关，例如在线和离线支付、信贷、保险、财富管理，甚至提供全方位服务的银行账户。

中国自2001年加入世贸组织后便一直都对东南亚地区表现出了浓厚的兴趣。无论是在13年提出的“一带一路”上还是在20年签订的“RCEP”上，都表明中国在不断壮大自身实力的同时，可以与周边各国建立良好的关系并建立更深程度的合作，以达到相辅相成的目的。

从近年来不断的加深合作中不难看出中国对东南亚的发展前景还算是比较看好的。不止是国家间不断的加强合作关系，国内的各大资本巨头也都纷纷将橄榄枝（魔爪）伸向了东南亚地区。

现在的东南亚简直就是刚出炉的香饽饽，各方资本大佬都想要在里面分一杯羹，东南亚可谓遍地是黄金。在被贴满“基础设施落后”、“劳动力散漫”这类标签的东南亚里，基建的不断建设，网点的快速布置都在巨头们在抢占市场的方式。

其中比较广为人知的应该就是属中国互联网巨头腾讯和东南亚互联网巨头Sea的合作了吧。

Sea全称South East Asia，其涉猎的行业广泛，在东南亚的电子商务、电子娱乐以及电子金融都是行业，他们之间的合作可谓强强联合。