

四川成都直达欧洲COD小包物流

产品名称	四川成都直达欧洲COD小包物流
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司营销部
价格	12.00/千克
规格参数	主营业务:欧洲电商COD快递 主营业务:欧洲COD物流 主营业务:欧洲海外仓一件代发
公司地址	宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号1层-东
联系电话	18688726501 18688726501

产品详情

物流体系不合理跨境物流的基础设施建设不完善是跨境物流体系建设不合理的主要体现。跨境运输、配送和仓储等是跨境电子商务的贸易过程中所涉及到的。整体的运作和协调需要物流体系来完善进行，物流管理平台的支撑也离不开基础的。

而当前跨境电子商务的发展是被物流体系的滞后严重地制约了的。4.3.3

运输及配送周期长物流方面是跨境电商消费者大的抱怨所在，而消费者抱怨的重点则是物流周期长。

物流环节多产业链长的特点是跨境贸易自身造成的，清关和商检周期长，

更是我国跨境电商物流周期不可与国内电商比拟的重要原因。运输与配送时间是跨境物流的突出问题，本来短则半月长则数月，的情况遇到旺季则会更久。这些是我国发展跨境电子商务的一道阻碍，

致使许多电子商务止步于物流配送。4.3.4 退换货实现困难电子商务的交易特点导致退换货比例高，物流周期、货品质量、丢失、海关商检风险、配送地址错误等一系列问题，都产生了退换货物流，

而且物流整个链条的各节点都会产生退换货物流。我国跨境电商物流环节多、涉及广，

所以退换货也是一大难题。“无理由退货”的消费习惯和文化在欧美发达国家风行，

又使对于我国跨境电商的退换货率呈增长趋势。退换货很难有一个顺畅的通道返回国内的原因，

还涉及跨境通关和物流。

此环节甚至导致了由于各种相关成本的增加使退换货费用严重超出货品价值的现象。

我国跨境电商企业恐怕无法接受此种现象，所以退换货是很难实现的。4.3.5

灰色清关政府放开海淘业务后存在监管漏洞，被不法商户利用混入市场，使阳光和灰色很难界定。

海淘商品目前仍在大量采用灰色清关方式，如快件邮包、水客顺带，甚至干脆走私入境，

使其拥有阳光化合法海淘商品无法竞争的价格优势。需要跨境电商、海关、物流、商检、

税务等多方配合才能使阳光海淘整个环节运作完整。

电商对于时间效率上的要求和原有的海关监管模式效率有着天壤之别，再者各地执行口径不一，

效率低于预期，削弱消费体验度和产品竞争力自然不高。

所以快件邮包灰色清关亟需阳光化。综上所述，物流成本高、物流体系不合理、运输及配送周期长、

退换货实现困难、灰色清关等，这些困境是每个B2C跨境电子商务经营者都正在或必将要面对的，

如果不能有行之有效的手段来摆脱以上困境，即使拥有再好的商品，

也将无法得到良好的用户购物体验度。由于B2C模式下，

企业与消费者之间的物流环节作为虚拟平台以外仅有的连接桥梁，

消费者会将物流环节的体验主观地放大为对该电子商务企业整体的评价。所以如果跨境电子商务企业不能解决以上难题，也就意味着，无法在当下的激烈竞争中不被其他竞争者打败。B2C 跨境电子商务物流的新兴模式

5.1 出口海外仓模式

5.1.1 概述

海外仓是企业为满足经营活动服务，在本国外的其他国家建立的仓库，常用于跨境电子商务。货物从本国出口，储存到该海外仓，买家购买所需物品是通过电子商务平台下单，卖家下达指令履行订单只需通过网络联系海外仓。从买家所在国当地发送货物，较从卖家本国发货大大缩短了物流消耗时间。仓库连接买卖双方，作为现代物流中的重要节点。选择海外仓不但降低物流成本，还有利拓展海外市场。卖家可利用自己的海外仓实现从买家所在国本土发货，订单周期，用户体验，再次购买率都将得到大幅改善。销售额自然可以突破瓶颈更上一个水平。海外仓模式的过程是中国卖家通过海运、空运和陆运等方式将货品集中运往海外仓储中心进行存储，并且通过物流代理商的库存管理系统下达进一步的操作指令。其具体步骤如下：步骤 1：货品由卖家自己或者委托代理商运至第三方海外仓储中心或代理商的海外仓库。步骤 2：卖家在物流信息系统平台上远程在线管理，并对海外仓储货物远程操作，还能够保持实时数据更新。步骤 3：海外仓对货物的存储、分拣、包装、配送等操作，是严格按照物流信息系统平台上的操作指令执行的。步骤 4：卖家可以实时掌控系统信息显示的库存实际状况，物流信息系统在发货完成后会及时更新数据。据了解，中国国内已经有 33% 的年销售额超过十万美元的大卖家在使用海外仓，已有 85% 的年销售额超过一百万美元的大卖家在使用海外仓。简单来说，针对广大中国电商卖家的需求，海外仓为卖家提供的仓储、分拣、包装、派送等项目的一站式服务，极大缩短了物流响应时间。同时，结合国外仓库融入本地物流的特点，足以确保安全、准确、及时、低成本地将货物送至终端买家手中。海外仓正在被越来越多的跨境电商经营者所青睐。操作要点解析，建仓选择。跨境电商卖家通常与第三方海外仓经营者合作，合作方式有两种，一种是租用，一种是合作建设。租用方式，卖家需要支付给第三方操作费用、运输费用、仓储费用等；合作建设方式则只产生运输费用。而且随着操作和流程的系统化和成熟化，第三方在整合物流资源的基础上也会兼营专线产品。判断一家第三方海外仓公司是否拥有能力，至少要从以下几点来考虑：首先，的大宗运输，该第三方企业是否为一级国际货运代理公司资质。此外，还应与承运拥有良好的合作关系，善于相关的航线，保证商品及时上架。

其次，的贸易清关，的国际仓储公司要具备国际贸易资质，拥有的在进出口的报关团队，提供的外贸代理服务。跨境电商经营的商品繁多，要求外贸清关的能力高，既要合法，又要简化流程，有效降低成本。后，的仓储管理，海外仓模式要求库存及订单处理的准确率相当高，大笔订单量和高频退货，的管理能力是海外仓经营者必须具备，能达到此等水平的，目前只有有的国际仓储物流企业。第二，适合产品。通过对近几年的数据进行分析可以发现，中国 B2C 模式下跨境电子商务进口的主要商品有：母婴用品、美容个护、营养保健、服饰鞋帽、箱包手袋、食品饮料、居家日用、运动户外、家用电器、汽车用品、数码产品、家庭厨卫、品等；中国跨境电子商务出口的主要商品有：3C 电子产品、服装服饰、户外用品、健康与美容、珠宝首饰、家居园艺、鞋帽与包、母婴玩具、汽车配件、灯光照明、安全监控等。中国跨境电子商务的进出口品类数量多，包含了大部分市面上可流通的商品种类。但不是所有品类的商品都适用于出口的海外仓模式。如果某一类商品，是标准化的，型号不是很多，重量较大，并且卖家容易进行管理，那么通过批量运输到海外仓，物流成本就能大大降低，该类商品就是适合使用海外仓模式的。然而有些产品是要经过认真研究和库存量化分析才能使用海外仓的，比如服装鞋帽类等季节性很强的商品，卖家要把握好库存和销售周期才能更好的使用海外仓。第三，库存量和补货。关于库存量，卖家借助第三方海外仓，起初好准备几百件的单品，备好货后联系海外仓在当地上架，运用少量库存做初的销售尝试。这个阶段好选用空运，因为空运这个流程只需要一周左右，而海运动辄需要三四十天，只有量大以后启用才划算。试运营一段时间以后，在能够分析出接下来几个月的销售情况和走势以后，再进行大规模的补货。如果销售预期好，

可以考虑以海运大量运输，进一步降低成本。第三方海外仓会及时把库存信息共享给卖家，卖家如果发现货物销售效果好，就需要提前准备补货。通常的做法是设定一个库存预警值，并根据销售情况来调整预警值，当库存抵近预警值时就需要进行补货了。万方数据17第四，发货和产品滞销。海外仓的发货环节对于卖家来说比较简单，在电子商务平台上获得订单后，只需要通过电子邮件通知海外仓，或在第三方海外仓的信息系统中下达发货的指令，海外仓的工作人员就会按照指令上的地址、商品、数量等信息进行发货了。使用海外仓时一定要集中销售资源，一旦分散就容易造成海外仓的产品滞销。而且放在海外仓的商品一定是要热卖的，因为如果把货物放到海外仓慢慢卖，库存的成本还是会增加的。一旦某个品类的商品出现大量滞销，还可以通过相关的平台实现库存共享，把库存分享给其他卖家在一定程度上可以减少亏损，或者找到当地的清货商来购买，尽量收回成本。第五，清关。借助第三方的海外仓，在货物运输环节普遍使用批量发货，无论是海运还是空运，都是大宗货物的清关方式，清关要求严谨、检查严格，要求提供的相关许可证件、认证等，都是要在货物实际运输之前有所准备的。一般在货物的清关环节，卖家有义务尽量配合第三方的报关代理公司提供货物信息等，使货物可以安全快速的完成清关环节。5.1

5.1.3 优势分析

据统计，通过使用海外仓，中国国内跨境电子商务出口商的竞争力在以下几个方面得到显著提升，终促进整个产业由价格战到良性服务的转变，从而提高卖家综合竞争力。提升商品售价。eBay 调查数据显示，存储在海外仓的商品中，其售价比直邮模式同类商品的售价平均可以高出三成，有45%的买家表示使用海外仓有助于提高产品的销售价格。所以海外仓能够帮卖家提升盈利能力。降低物流成本。海外仓模式采取集中运输大幅降低了商品平均运费，其费用优势也较直邮模式更加明显。此外，海外仓还能帮助卖家精简发货流程，后续操作由仓库管理人员承担。因此卖家节省大量人力物力，使货物在分拣发送等环节中会出现的差错率有效降低。扩大销售品类。