

东欧跨境电商 东欧国际COD物流专线

产品名称	东欧跨境电商 东欧国际COD物流专线
公司名称	深圳浩亿达国际物流有限公司
价格	7.00/千克
规格参数	欧洲物流:欧洲COD小包物流 欧洲快递:欧洲COD物流专线 电商小包:欧洲电商小包物流
公司地址	深圳市宝安区福海街道塘尾社区凤塘大道福洪工业区讯源智创谷1栋102
联系电话	15874277716 15874277716

产品详情

如何让小而美的团队发挥更大的价值？工具是更好的选择。真正的SaaS模式对于中小企业来说是非常友好的，使用几十款工具月费加起来，还不到1个基础员工的工资。很多工具甚至免费版就可以满足中小企业需求。

通过全球前沿的数字化分析管理工具，替代低效的凭经验人工手动决策，管理企业客户数据、协同流程资产、内容知识库，团队效率直线飙升。

传统对于SaaS的理解更多停留在大而全的系统阶段，一个一站式的工具几万十几万甚至几十万，全部同事用同一个系统。但是这样的大而全系统可能功能延展性并不强，细节也很难做得非常友好，反而多个相互能打通的化工具使用成本又低，功能也更友好，随开随用，效率更高，成本和风险更低。

出海更有助To B企业找到天使客户

现在国内的To B市场常常被大家形容为“很卷”，有成熟需求的客户数量非常有限，所以国内To B企业往来不及把PMF做的很成熟，就要抢占市场，往往是先追求增长，再想办法打磨产品，提高续费率。

但疯狂拉新也意味着同质化低价竞争很严重，仅有的成熟客户会失去付费意愿。大批非成熟的客户会带着千奇百怪的需求折磨产品经理。导致产品冗杂，标准用户感觉越来越难用。长此以往，恶性循环。

真正有效的增长路径是在不同阶段找到合适的标准客户，有一条可行的路径就是国际化。

Global SaaS就是今年创投圈仅有的几个热门赛道之一。通过出海来获取更庞大的市场基础，在早期有限的精力情况下，找到并服务尽量多的标准需求客户，逐步按照自己节奏打磨PMF，谨慎规模化，从一开始就关注客户体验与续费率，才能走出良性的SaaS倍增之路。

全球化还有一个优点就是生态更加成熟。在国内SaaS上下游接口都不打通，客户要功能，只能自己做，

但海外有着相对成熟的SaaS生态，相互之间有标准的API接口，人做事，对于创业企业来说不需要同时做多个功能场景，集中精力做好自己擅长的部分就可以满足客户需求。想象一下期末考试每人只考一科的感觉。

另外一点，出海除了会倒逼企业对自己的产品打磨更加标准化、国际化，还会得到更好的用户付费习惯。在全球市场环境下，跨越鸿沟理论中的创新者和早期接受者会更多。在海外欧美或新加坡等成熟市场，支持产品付费是企业的共识，更有助于我们中小企业更容易在自己的细分领域找到天使客户，自主造血，度过初创期。