

新加坡cod物流 cod物流代收货款 县域电商与农业电商

产品名称	新加坡cod物流 cod物流代收货款 县域电商与农业电商
公司名称	升鸿国际物流（深圳）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区翠岗西路怀德国际A座1607
联系电话	13544079641

产品详情

深圳市升鸿电商物流供应链有限公司是一家经营现代化综合物流服务的公司，主要为客户提供国际电商快递，国际空运、海外仓、国内运输以及个性化的第三方物流服务等综合物流服务。

主要业务国际快递项目--台湾、欧洲物流电商快递、电商物流、印尼电商小包、泰国电商专线等快递服务公司精英自主研发国际专线--日专线、欧洲专线DDP、欧洲专线、英国专线等专线服务。我司拥有的国际电商货运经验，为跨境电商提供的物流方案，能迅速及时的处理行业的突况，为各位卖家提供优良的解决方案，同时并提供便宜的价格，满意的服务，专业的操作水准为您解决运输问题。

先说你的消费者在哪里？消费者有什么样的消费心理和消费习惯？在哪里？简单，就是农业和农村，摆在那里。而消费者的消费行为和消费心理就值得一说。有观点说：今天的农村不缺钱。这一点我不否认和反对，但那对东部和沿海地区而言，到了中部、西部，这种不缺钱的说法就值得推敲。而且，真正的农村和农民，基本上在中西部这个广袤的土地上。在写这篇的时候，我想起曾经读过的一个观点，大家说农民不缺钱，但你发现，真的比重到底是什么？是老人和儿童，年轻人去你哪里？去了城市打工。大家会觉得今天的新农村建设搞的不错、大家电，但又没有想过，这些钱从哪里来的？都是年轻人出外打工出城市里赚回来的。也就是说，广袤的土地只是解决了农民的温饱，它并没有带来更大价值的提升，如果说还有提升，仅仅只是城郊的农民，因为城市要地，需要土地就要征地，土地买卖，可能是农民*容易*快带来价值提升的一个点，但这已经将土地的真正意义去掉了。土地真能让农民发财致富，难，非常难！通过我个人的理解和对农村的了解，我会不断找我们村店市场部门去问的*多的就是农民到底需要什么？通过我个人的了解，农民是有购物需求，但比购物需求更迫切的则是，从土地无论是蔬菜，农作物还是经济作物，这么多年，农民一直都没出这些上面发过财，顶多也仅仅只是小富。所以想从事农业电商的而言，我们首先要想办法，将农民的产出物销售出去，我们首先要满足的是一个卖的需求，需求。农民事实上是一个非常聪明也很精明的人群。谁让他看到希望，他就跟谁干。我们农村包围城市就是典

也是从农村出来的，我还记得我小时，我们村有一户人家种西瓜，那一年夏天，种西瓜的人发了财，第二年的子都在种西瓜，再后来，有人开始种包菜，也发了财，第二年，同样的，整个村子都在种包菜，这就是农民，他话，也听不懂那些大道理，他就只认一点，你能让他得到直接的利益，那么不用讲，也用不着培训，他们自然寻求解决方法。做个假设，如果农民在你的网站上销售掉了10吨玉米，市场价只是1.1元，但如果在网上能以稍高，你就已经成功了，这种信息会传的很快，不到一个星期所有的村民都会知道这个信息，而你的网站自然会有人，所以，在这里，我提两个观点：a、做农业电商或者说农村电商，B端比C端更为重要，先让农民有利，自然在C端会有人；b、我们再说到B端的时候还要注意个问题，那就是农村市场更多的是一个闭环市场，正如我刚才的假设，你的玉米会以稍高的价格卖往广东，他更可能销售的市场是县城。一个相悖的逻辑，这个逻辑是我自己的感受，后来，大家可以探讨：想卖显得买。也就是先得自己是个买家，然后才是卖家。这是我做电商11年来直接的感受，先在网上不断的买东西，后来买着买着就想，我能不能去卖？然后，就出现了各种各样的店铺。这个逻辑对不对，欢迎大家讨论。