

菲律宾电商cod/东南亚COD小包电商

产品名称	菲律宾电商cod/东南亚COD小包电商
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

COD 介绍和发展过程

COD(cash on delivery)，货到付款模式，即在facebook，google，tiktok等海外平台打广告，通过平台聊单或者单页系统下单的模式完成变现。本质上和现在的抖音二类电商，以及再早一点的电视广告老人鞋100块2双，包邮送到家，货到再付款的模式没什么不同。

COD的模式之所以成立，是因为当地的支付体系不完善，用户对商家的信任度也没那么高，需要眼见为实。但是货到付款，并不是验货后付款，于是就多了很多操作空间。比如AB货，货不对板，甚至买手机发给你手机壳，用户态度不好发你一瓶矿泉水、砖头，只看到东西到了，里面是什么，快递是拆不了的。钱给了快递物流公司后，用户是很难要回来的。

于是，基于国内强大的供应链体系，通过海外广告这个规模放大器，迅速崛起了一批做COD的公司，很多facebook投手想必也因此进入广告投放圈（实际上广告投放职业的门槛还是挺高的，没有经验很少有甲方愿意把预算交给你去打理推广），其中出名的是XX鸟，不过因为做的太过火，引发当地“混乱”，曲终人散。2016-2018，COD模式确实让很多公司盆满钵满。

其实这么说也不全对，2015-2018这个期间的shopify等独立站dropshipping模式也如日中天，其实借助的都基本是facebook的电商流量变现风口罢了。

COD模式现在还能做吗？有风险吗？

直接结论：能做。好做吗？哪个行业和模式要好做都得经过一番捶打。至于风险，的确做cod的尤其是深圳的，被查上新闻的不少。比如X光，卖佛珠玉器等以开光过等名义。cod只是一种生意模式，怎么做卖什么全然在自己。依然有不少公司做cod普货也活得很好。

根据谷歌内部数据显示，接近40%的Z世代用户在移动端搜索时，会更偏向于使用TikTok和Instagram这样的社交媒体，而非谷歌这样专门的搜索引擎。尤其是在寻找周边本地服务时，比如说寻找午餐地点、娱乐场所等等。

这主要是因为相较于文字，视频实际上会更加直观，视觉效果方面得到了大大的提升。虽然当前完全将TikTok当搜索引擎的人是少数的，但这个趋势却是卖家可以利用的。

TikTok SEO实际上与谷歌SEO是差不多的，通过迎合消费者搜索习惯，迎合平台排名规则，来提升短视频在相关关键词下的排名。这能够帮助卖家获得更多的精准流量，从而提升转化率。那么TikTok SEO该怎么做呢？

我们对比国内部分建站公司，一大优势在于我们提供更加全面的服务，不仅包括谷歌广告、谷歌SEO代运营服务，还提供主流社交媒体平台内容代运营服务。其中谷歌SEO部分，我们采用的是纯人工的白帽SEO，能够帮助卖家安全且稳定地提升网站排名。

寻找用户痛点关键词

想要迎合消费者搜索习惯，卖家首先就要对用户有一个深入的了解，找到他们有可能会使用的关键词。卖家可以在TikTok搜索框，输入产品、行业关键词，系统就会自动出现联想关键词。卖家也可以看看竞争对手布局的关键词，或者卖家可以通过一些第三方工具来寻找关键词。

