

菲律宾cod小包代收货款/东南亚COD小包

产品名称	菲律宾cod小包代收货款/东南亚COD小包
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

前言：相对于欧美市场，现在东南亚市场可谓是一块大蛋糕！大的电商公司，都已进入了这个市场占机。因为当地的支付落后，从而诞生了COD模式！自2020年因印尼关税的问题，现在越来越来电商卖家开始进军菲律宾市场，作为东南亚人口第二国家，目前而言必然是卖家们的选择。那么下面咱们来说说该注意哪些问题吧。

首先给大伙分享一下怎样提高菲律宾COD的签收率

1.是选产品

菲律宾落后，不仅仅是因为支付环境落后，工业环境同样落后，很多产品都需要进口。工业落后也就是经济也相对落后！所以，物美价廉的产品才是首要的选择！

要说的是日常消耗品：服装类，鞋类，手表类，手机壳类以及化妆品类是目前菲律宾受欢迎的产品。这些种类在国内可以以很便宜的价格采购到优质的产品。且非常合适菲律宾当地的消费水平，所以只要广告投放到位那自然会有大量的消费者下单采购！

2.推广方式：好的推广方法是消费者下单的前提，产品曝光率高，订单就也多！反之，产品曝光率少，订单量就少，这点无需置疑的。如同十年前的淘宝为什么要开直通车一个道理。

3：物流公司，从国内发货到菲律宾到签收，整个流程不能超过6天。【偏远地区】除外因为菲律宾大部分薪水是周结，部份半月结。如果不尽快送到客户手中，那等别人钱都花完了，哪还会有钱掏出来买这个快递呢？不是他不想签收或许是实力不允许！所以需要足够快的物流，不然因为时效从而导致货物不被签收的话，那就太冤了，简直是赔了货物又折了运费

4：售后，的做COD的公司，当地肯定有好的快递合作，能帮到电商卖家时间处理售后问题，一个当地口碑好的快递派送能够让更多的消费者对售后产生信赖，和下单采购！如国内【顺丰】.如没有选对物流公司，物流公司压款，就算服务好也不敢轻易换物流公司，还要苦苦支撑。准时的回款是电商资金回

笼的大命脉！so，能做到准时回款才是王道，少量货物多试几家物流，再挑选一个适合自己的物流公司开干【同时也要留几家备用，别问为什么】，你女朋友说不定也有备胎。

总结：选产品，推广的方式，运输时效，物流公司，售后服务，都是导致签收率低的关键原因。在这个中国人到处都想分一杯羹的竞争下，想要玩好菲律宾COD，分到这一杯羹，就不得不谨慎思考。

易于使用：短信营销基本上是纯文字的，所以不管是创作、编辑、发送都是比较简单的。卖家需要通过具有吸引力的文案，来引导用户点击链接，从而进入你的网站。

节约时间：短信营销自动化程度高，卖家只需要将目标受众进行分类，针对性编辑好文案后，使用自动化工具，将其群发出去即可。

注意事项

用户分类管理：不同的用户群体，对产品的需求是不同的，同时所能触动其内心的点也有所不同。如果卖家对所有的用户都群发同一条短信的话，那效果是很难理想的。所以卖家需要根据已知的用户信息，对用户进行分类，并发送个性化推销短信。

促销短信：促销短信*关键的就是重点提前，因为消费者对于推广信息的容忍度并不高。如果没有在第一时间就吸引到消费者眼球的话，那么他们大概率就不会继续浏览下去，那就更不要说是点击链接了。