

台湾COD小包，东南亚COD小包

产品名称	台湾COD小包，东南亚COD小包
公司名称	越鸿国际供应链管理（深圳）有限公司
价格	18.00/千克
规格参数	台湾:台湾COD小包 台湾:台湾COD物流 台湾:台湾COD专线
公司地址	宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号二层
联系电话	19924493494 19924493494

产品详情

COD的卖家在做FB产品投放的时候扒品。来自专栏东南亚，港台跨境电商COD专线物流作为一个在台湾COD，东南亚COD物流行业待了6年的人，见识了太多台湾cod产品，也看过了历年来的爆品，以供台湾COD，东南亚COD的卖家在做FB产品投放的时候扒品一下。

“卖”：通过哪里去卖？分两种形式：

平台：通常指，欧美日韩等主流国家的亚马逊

、沃尔玛，东南亚的虾皮等。平台的优势是，有巨大的流量池，你只需要学会在平台里跟对手抢流量就行（选品、描述、评测、广告、时效等等）。缺点是，如果你封店，客户永远都是平台的，不是你自己的，因为这样的客户购买逻辑是，先选择了平台-再从里面找到的你，你店封了，客户也带不走。

独立站：通常指，自己搭建网站，不是说要你掏几千几万去找外包开发，目前市面上有非常多建站的工具，***就是shopify，29.99美金一个月。我自己也是用的这个，比较便宜，搞个VISA每月扣月租就行了。

独立站的优势是，你的流量别人抢不走，这就要讲讲外国人的购买习惯了；我们国人购买产品第一时间

打开淘宝京东直接选就行了，但国外用户不是，他会去谷歌搜评测，然后在谷歌页面落到你的独立站中，这是一个典型的习惯差异。所以，你如果站倒了，换个站，客户还是会去搜你的品牌找你去买。缺点就是，你需要自己搞选品、建站、支付、物流，所需的知识维度是全方位的。

毕竟你要先收钱，再发货。（COD货到付款除外）

支付：平台有集成支付系统，你考虑的就是怎么把钱提现回国就好；独立站使用paypal方式即可，但是如果你跟我一样做敏感品那就不同了。

物流：平台有发货渠道，你只需要搞明白怎么收、时效、系统内怎么发货即可；独立站你就需要自己去对接服务，客户从你的网站下单，你要把货给货代

，货代帮你发给老外。像一些比较大的，递四方等都能满足你的需求，要报价，聊怎么发就行。

目前美国依然是当下的热门，用户体量大，消费能力高，500美金以下的税收起征点，信用支付体系成熟等；但是竞争力很大。

欧洲：国家众多，加起来的购买力不亚于美国，税收是0起征，也就是说每件产品都要扣进口税，大概在18~25%左右，卖家支付。独立站的卖家就简单一点，低申报就行。

其余国家：中东、东南亚、日韩、巴西。都有很大的潜力，如果你考虑差异化，可以研究这几个市场。但是要研究当地的购买力。

特别注意：每个地方文化差异都很大，直接影响全套流程和消费习惯，一定要了解清楚，才能做出判断。

跨境电商物流想要在目前的大环境生存下来，出来要有过硬的航空、清关、派送实力。还要有完善的系统和强大的客服团队。东南亚物流专线可以选择递必易国际物流，提供马来西亚货到付款、新加坡货到

付款、菲律宾货到付款、马来西亚COD、新加坡COD、菲律宾COD、以及东南亚各大国家空海派服务。8年深耕东南亚行业，三对一的服务团队，快速响应的客服态度，东南亚物流首森鸿国际物流