

# 台湾COD小包 东南亚COD物流一件代发 载重量大 投资省 服务周到热情

产品名称	台湾COD小包 东南亚COD物流一件代发 载重量大 投资省 服务周到热情
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独立站在中东为什么会成为热门？

没有语言障碍！

沙特、阿联酋、埃及、摩洛哥等二十多个中东国家，他们统一使用阿拉伯语，英文作为第二语言，也得到了广泛普及，统一的语种，基本上一个独立站，就可以涵盖所有阿拉伯国家。其次，以前自建独立站的难关：建站和物流，这几年都不是事了。

第二 贸易关系稳定！

中东本土轻工业不发达，极为依赖进口，对中国卖家是利好消息。其次，中国连续多年在阿联酋主要贸易伙伴排名中位居\*\*。再者，自2011年起，中国已成为沙特大贸易伙伴。

除此之外，中东国家作为“一带一路”重要的参与者，一直深化与中国的经济合作。此前，中国便与阿拉伯国家联盟共同发表《中阿数据安全合作倡议》，中国电商平台在海湾六国互联网用户覆盖率已达80%。除了电商平台外，跨境电商独立站也逐渐被中东消费者接受并且喜爱。

第三 人口红利大且年轻化，购买力强劲！

中东人除了有油有钱，还拥有庞大的人口基数、年轻的电商消费群体及广阔的进出口贸易机会！数据显示，中东累计人口超4.9亿，近一半人口为青年人。其基数庞大的年轻人口是电商的主要消费者，其中阿联酋和沙特的电商渗透率平均达到75%。据预测，中东地区的电商交易规模，将在2022年超过486亿美元，增长率远超中国、欧洲五国、美国和日本，位居全球Top1。此外，中东地区的平均客单价为150美金，尤其是阿联酋和沙特，客单价甚至高于美国和英国。

在东南亚推广单页COD业务，曾经在泰国马来和越南，印尼，包括台湾地区风靡一时。公司规模1300人左右，2017年销售额20亿，日均单量在2-3万单，堪称单页COD电商的“鼻祖”。

这种单页广告的操作模式一般是这样的：

从1688上拿货，将单SKU做成爆款，通过在Facebook上投放单页广告引流，客户通过广告页面下单后，通常都有客服确认订单，然后将货物交给末端派送公司做货物的投递和收款，COD业务模式的核心和难点在签收率，签收率决定了盈利水平。

COD电商模式在东南亚和中东现在依然有广阔的市场，这些市场都有一个共同的特点，那就是当地的网络和支付以及物流等基础配套设施比较落后。尤其是支付方式，在东南亚的越南、印尼和中东的海湾六国，移动支付都还没有普及。

## 签收率和回款率

### 回款

资金回笼在单页COD电商中的重要性自然不用说了，由于物流公司代收货款，因此物流公司承担回款，通常来说，比较好的可以做到每周回款，一些汇款有困难的国家需要一个月回款。回款渠道包括物流公司直接打款至美金账户，也可以通过支付渠道直接回人民币。

ePanda出海中东大注到，做得好的单页广告电商，基本上都是精耕细作，逐步优化出来的结果。爆品需要对当地消费者深入的观察和测试，签收率、回款和转寄业务则需要跟靠谱的本地物流公司深入合作。