

巴西海运专线 专属巴西双清包税门到门物流服务 一站式物流服务

产品名称	巴西海运专线 专属巴西双清包税门到门物流服务 一站式物流服务
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司销售部
价格	800.00/立方米
规格参数	门到门服务:双清包税服务 自主渠道:自主清关 海外仓仓储配送:海外仓一件代发服务
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东
联系电话	13144994944 13144994944

产品详情

对于跨境卖家，是选择直发物流还是海外仓模式，要考虑这几点！

2021年由于疫情的原因，航空运力急剧的减少以及价格的剧烈波动，有一些卖家就会选择海外仓运营模式来缓解这个问题，以便抵消风险。因为海外仓是提前备货在海外，所以可以使用对时效要求没那么高，运输过程速度比较慢的海运模式，或者是陆地铁路运输的模式，先把货物储备在当地，然后再进行销售，因此，海外仓模式有效的缓解了疫情对于航空运力的干扰。

从投资的角度来看，2021年海外仓库的表现非常出色，但事实上，大多数海外仓库的商业模式在2021年之前都处于战略损失或长期损失状态。因为海外仓库涉及几点:一是需要大量的预资本投资；二是需要大量的设备投资；第三，需要符合当地法律法规的劳动力就业市场。事实上，海外仓库的商业模式对任何跨境物流企业都有非常全面的测试，这是非常大的

一个是资金运营实力的考验；另一个是对海外当地情况的了解，因为欧美国家大部分劳动者权益保护的法律非常的完善，甚至说过于的完善，导致像这种劳动力密集型的产业，在用工的过程中经常会出现一些突发的情况。

2021年的海外仓盈利状况非常的良好。一方面是航空域的原因，还有一方面是西方国家有疫情，那么实际上市场的商品供给是不足的，包括伴随一些抢购的风潮，导致所有的舱内产品都被抢购一空。那么对于卖家来说，海外仓在这种疫情影响下，运力走势不太稳定的前景下，确实不失为一种比较好的避险模

式，但是对于卖家来说，到底是选用哪种物流模型，不光是看物流形态本身，因为不管是专业小包也好，还是海外仓也好，它都涉及到的影响变量是非常多的。

那么具体体现在哪些方面呢？第一个，最简单的是它本身的属性，一个是物流直发，一个是在海外存储，先存放在舱内，那么有些是平台强制要求的，没有什么选择。现在很多平台是强制要求进行海外仓的备货。

如果再有选择的情况下，我们要考虑的因素其实还蛮多。其中有如下几点：

第一点，电商企业本身所在平台上所售卖的SQL品类，到底是有什么样的属性？其实不是所有的产品都适合海外仓，它应该是匹配不同的跨境运输的一个方式选择。显而易见，海外仓模式是需要提前进行备货，也就是说商家需要判断所卖的商品在某一个单一海关国家有一定数量销售的基础，并且和储存的货物和商家预判的销售数量是差距不大的，不然商家就会面临大量的货物无法出售，质押在当地的舱内的情况。这个情况所伴随的风险比国内电商还要高，因为国内电商的风险可能只是把货物重新运回来，或者是积压货物本身，但跨境电商目前的状况，大部分商品是不退货的，但是海外仓储费用很高，甚至还要面临把商品当成垃圾处理掉，还有非常高昂的垃圾处理费用。

比较显著的一些SQL品类，像是快销类的产品，快时尚类的服装类的产品，比如快销类的服装，就不太适合去做海外仓。因为它的SQL品类在平台更迭率非常快，可能这个款式上个礼拜还卖得好好的，到这个礼拜就无人问津了。

适合做海外仓的品类是这种标准化程度非常高，单件的质量重量非常大，在单一市场的销量长期保持稳定，比如说今年的销量和过往几年差距不会特别大，这种就非常适合把它放在海外仓里面。像之前提到的这些SQL品类变化快、销量无法判断、仓储成本高、无法退货、无法运回国内的产品，就不适合去做海外仓，而是做直邮更划算。

第二点是公司本身的运营能力和运营实力，因为海外仓物流形态，不仅仅是物流形态本身，还伴随着企业资金实力和资金使用效率。为什么呢？因为海外仓就意味着商家要先备货，先备货就要先去进货，进货的时候就要质押一笔资金，然后这笔资金以货物的价值形式储藏在仓内，同时这个仓库又要付仓储费用，对企业的资金使用效率和资金实力要求还是比较高的。

另一个就是运营能力。比如刚才说到对于某单一产品sku品类在某个国家的销量判断和过去销量的数量，数据统计，实际要完成数据收集工作，并不是一个小型卖家或者中小型卖家能够负荷的。

对于一个中小型卖家或者小型卖家来说，最理想的模式就是有客户给我下单，然后我把订单转移到下游生产或者取货，然后再发送，这种完全没有风险，也不需要去做数据分析，不需要具备这种运营能力。所以海外仓这个模型最适合的是运营能力强，资金实力雄厚，资金使用率高，数据处理能力强大，运营能力强，同时SQL品类又非常适合仓储的这类卖家，其它的更加适合直邮模式。