

赣州DHL国际快递网点 赣州DHL快递全球货运公司

产品名称	赣州DHL国际快递网点 赣州DHL快递全球货运公司
公司名称	安徽敦航国际货运代理有限公司
价格	29.00/千克
规格参数	DHL:国际快递 国际空运:全球送达 上门取件:免费包装
公司地址	安徽省合肥市肥西县玉兰大道与长安路交口柏堰 商业服务中心门面C1-18、19号
联系电话	15955942666 18010889846

产品详情

您想进入一个蓬勃发展且利润丰厚的电商世界吗？我们的终极指南涵盖了所有关于如何获得成功的重要事项——包括但不限于：电商的类型、电商在未来的发展前景以及优化企业物流运营的关键事项等。电商的定义

电商是指通过互联网买卖商品和服务。相较于传统商业模式，电商的优势在于全天候服务的能力和覆盖全球的服务范围，而传统商业模式更侧重于面对面的销售和服务交换。

得益于快速的数字化进程，全球许多人逐渐习惯在网上交易

购物。据估计，2021年有21.4亿人在网上购买了商品1——而这已经占了全球人口总数的27%！

电商业务类型

电商业务存在几种类型：

B2C – 企业对消费者。这可能是你最熟悉的类型。它指在线企业（通常是零售商）直接向消费者销售产品和服务，像杂货店、服装店、拥有品牌独立站的小企业，以及像Netflix一样提供订阅服务的企业，都运营着B2C业务。

B2B – 企业对企业。这涉及企业间商品和服务的电子交易。例如，商业批发商品后，由买方再卖给最终消费者（B2B到B2C）。B2B电商是一个快速增长的行业；通常情况下，企业谈判都是面对面完成的，但由于数字化的发展，大部分业务过程都转移到了线上。

C2C – 消费者对消费者。这涉及消费者之间商品和服务的电子交易。通常借助第三方在线平台完成，例如eBay或闲鱼。

C2B – 消费者对企业，即消费者向企业出售产品或服务。像KOL在社交媒体平台打广告，或者摄影师通过视觉中国等专业平台向企业出售摄影作品。

电商的优势

任何想要发展壮大的企业都应将电商作为战略核心。这是一个利润丰厚的机会，而且搭建独立站的门槛已经变得很低。电商业务能为您带来的好处包括：

增长迅速的全球市场：预计2023年全球电商销售额将增长10.4%，达到6.3万亿美元²。而到2026年，这一数字将超过8.1万亿美元。对于三年的时间来说，这个增长幅度是很可观的。包括发展中国家，互联网和智能手机的普及率持续攀升，也代表着电商的无限影响力。

更低的运营成本。开网店比开实体店便宜得多，无需支付租金、店面装修和人工费用。初涉电商的创业者可以从小做起，在 eBay 等在线平台上销售，风险相对较低。还有许多低成本的营销工具可供您选择——比如在社交媒体 Instagram 上免费搭建品牌页面，这是与成千上万甚至数百万潜在消费者互动的有效方式。

覆盖全球市场。得益于国际航运的发展，获取国际客户也变得很简单。当然，这需要进行一些市场调研，了解哪些国家会有产品的潜在买家，并且确保为当地买家量身定制您的独立站（包括语言和支付方式），有多种方式可以最大限度提升销量。

可靠的客户数据。如果无法切实地了解顾客群体，改善业务就无从谈起，因此了解顾客是电商能够真正实现蓬勃发展的关键一环。作为线上商家，您可以获得有关客户的宝贵行为数据：他们是怎么找到网站的、在搜索什么产品、在哪里有大量消费互动、在哪一环后删掉了购物车商品——您可以利用这些信息，不断改进业务、最大限度提高销售额。

电商的关键组成部分

创建线上业务的过程中，这些应该是您电商战略关注的重心：

顾客参与度

这是一个非常重要的组成部分。无论是您的电商网站、[社交媒体](#)渠道还是营销电子邮件，都应该认真考虑顾客体验，因为每一个与顾客在线进行互动的环节都很重要。在线购物者希望购物流程简单、方便和快捷——这些都与接下来的一点密切相关……

网站设计

网站是品牌的门面，但其重要性远不止于美观。访问者希望获得快速、直观的体验，否则他们就会离开站点。从页面加载速度、导航到客户服务，需要考虑的事情很多，因此请查看我们的[22条电子商务](#)黄金法则，一一对照检查。

在线支付

您知道吗？如果在结账时显示了消费者首选的支付方式，则支付订单的可能性要高出 70%³。但是您的企业应该提供哪些支付方式？信用卡？数字钱包？以及“先买后付”分期付款计划？深查看我们最新的[支付指南](#)，开始行动吧。如果面向海外市场销售产品，一定要研究当地的支付偏好。

动态定价

这包括根据市场趋势、供求关系、库存水平和客户期望来改变产品价格。灵活的定价策略是保持竞争力的关键，而且，你需要与竞争对手的产品保持同一价位。

如今，有许多人工智能驱动的技术平台可以监控库存，根据市场需求，为您的产品找到最佳价格点。这对您的业务和客户都有利。

供应链

供应链是指采购原材料、将原材料转化为成品以及分销这些成品所涉及的整个网络。作为一家电商企业，您可能会与供应链上的多个伙伴合作，因此保持定期沟通是预测风险（比如供应商延迟发货）和制定计划的关键。

灵活的供应

链可以帮您快速适应市

场变化，预测订单需求高峰，满足客户的交货期望—— [点击这里](#)，查看我们的建议。

物流

物流是企业供应链的一部分，涵盖采购、库存管理、分销、仓储、运输、包装和风险管理。特别是对于小型企业而言，物流对于降低成本、保持竞争力和及时向客户交付产品都至关重要。越来越多的技术可以

帮助

您优化这

些操作。例如使用

仓库规划软件，提高仓库布局效率、规划降低运输成本的路线。 [点击这里](#)，查看一些注意事项。

退货

产品经常被消费者退回，这也是电商的一大缺点。但在跳过这一部分之前，请考虑一下这个问题：67%的消费者会在购买前查看在线零售商的退货政策⁴，因此，认真对待退货很重要。我们为此写了一篇专栏文章——为您提供[免费退货政策模板](#)。您可以使用这一模板制定您的店铺退货政策，满足客户的期望。

电商领域面临的挑战

为向您提供一篇全面的指南，我们还列出了电商行业存在的挑战。我们希望您能意识到这些挑战，保持行业领先地位。

顾客体验

顾客对在线购物体验的期待越来越高，为了满足他们的期望，可能需要付出较大的努力和投入较高的成本。举例来说，目前66%的购物者希望所有在线订单都能够享受免运费的待遇，而88%的购物者则希望品牌能够在环保方面给予支持⁶。这仅仅是其中的几个例子。然而，投资提升顾客体验对企业至关重要——请记住，留住忠实顾客比吸引新顾客的成本更低！

竞争

电商行业竞争激烈——无论你卖什么，都有无数其他店铺提供同样的产品或服务。

通过对竞争对手进行全面分析，您可以学习到他们更有效的营销和销售模式，也能借此找到市场的新需求、让业务转向空白的领域。

那么，你的企业有哪些优势？与竞争对手相比，您的差距在哪里？您应该采取什么策略来改进？您可使用我们的[竞争对手分析模板](#)，找到这些问题的答案。

网站和转化率

2022年的平均电商转化率（即订单数量与网站访问量之比）为3.65%⁷。这个数字并不好看，但您的线上业务可以采取一些措施提升转化率。客户行为分析将向您显示，消费者是在什么时候删除购物车商品或离开网站的。有些时候，客户在注册环节就会流失——在这种情况下，引入“访客结账”可能带来新效果。优化您的网站将是一项长期工作，但为了提高转化率，这是值得的。

电商领域在未来的发展前景

电商的未来会怎样？这对企业的发展战略意味着什么？

全渠道零售将继续增长

在线消费者的购物方式通常是一个复杂的旅程，涉及多个不同的渠道。他们可能会在Instagram上研究一个品牌，在电商平台上比较价格，然后在品牌的专用移动应用程序上付款下单。对于企业来说，运营挑战在于确保这些不同渠道协同合作。87%的消费者希望在不同渠道都能获得一致的、个性化的购物体验⁸。[点击这里](#)，查看我们的运营建议。

人工智能推动自动化

虽然线上业务的客户期望越来越高，好消息是，这推动物流领域自动化技术不断发展。无论是室内移动机器人自动分拣和包装，还是智能聊天机器人帮助网站留住潜在消费者，这些技术正在改变电商行业。查看DHL独家[物流趋势雷达](#)，了解行业前沿技术。

可持续发展

为响应消费者的期望，越来越多的品牌开始关注可持续发展。这包括从[采用绿色包装](#)、到围绕碳排放制定发展战略的全方位工作。这也是值得投资尝试的——一项研究表明，在展现可持续发展理念的店铺里，销售额平均增长速度提升了5.8倍、转化率提高了20%⁹。

电商常见问题解答电商主要分为哪三种类型？

电商包含的三种主要类型包括B2C（企业对消费者）、B2B（企业对企业）和C2C（消费者对消费者）。

电商有哪些实例？

一个小型的独立蜡烛品牌通过自己的网站直接将产品销售给顾客便是电商的一个例子。它还可以在Etsy等在线市场上销售产品，并启用Instagram的购物功能，方便品牌在社交媒体平台上的粉丝进行购买。这些在线交易都属于电商的范畴。

什么是电商营销？

电商营销的目标是推动顾客完成整个转化过程：从提升网上店铺的知名度到增加店铺的流量，再到最终

将访客转化为付费顾客。

电商营销通常会采用多种策略，包括搜索引擎优化（SEO）、社交媒体内容、付费广告和电子邮件推广活动等。

电商领域是否能够保持增长？

是的！现在是时候迈出第一步，助力您的企业腾飞了。涉足电商需要考虑众多方面，而在物流方面，您可以信赖DHL并交由DHL快递处理，确保您的顾客无论身处何地，都能准时、完好地收到货物。现在请使用[DHL快递企业帐号](#)，开启您的电商之旅吧！