

# 福建到越南跨境电商COD服务

产品名称	福建到越南跨境电商COD服务
公司名称	浩亿达国际物流（深圳）有限公司
价格	17.00/kg
规格参数	跨境电商:COD代收货款 规格:100*100*100 重量:最小1kg
公司地址	广东省东莞市寮步镇牛羊工业区凤凰台路67号
联系电话	暂无

## 产品详情

森鸿国际物流有限公司成立于2005年5月，是商务部批准的一级货运代理，并取得交通部批准的“无船承运业经营资格”证书。公司以进出口货物的空运、海运、公路和铁路运输代理业务，包括揽货、租船、订舱、报关代理、中转、仓储、保险，集装箱普货以及危险品拼箱拆箱及其它相关物流综合服务的公司。

公司成立之初就立志于打造一支精品队伍，以精求稳定，以精求专业，以精求提高，以精求发展。经过10多年的磨砺打造了一支团结、专业、进取的服务团队。特别是为客户提供化工品、危险品货物的进出口运输代理业务，取得了极好的口碑。历经十几年的成长，森鸿国际与多家船公司、航空公司建立了友好合作关系；与客户建立了深厚友谊，与客户一起成长。

森国际物流到越南COD产品介绍：

越南专线是森鸿际物流自营专线渠道，针对电商立足越南市场产品销售，而推出的一款核心产品，可接代收货款，价格优惠，渠道稳定的专线服务。该服务由森鸿通自主安排运输，在越南由本公司指定清关公司完成商业清关后，交寄本土的快递进行派送（越南VIETTEL派送）。时效快速。

产品优势：接电商货，带电产品，化妆品等。越南跨境小包，越南COD可代收货款，双清包税到门。

服务范围：中国和越南全境

货物种类：鞋材，布料，五金，家具，机器，电子产品，药材，化工，液体和粉末类等

运送时效：视具体派送地址

付款方式：越南COD，预付

2016至2017年间，印尼的线上交易总额高达530亿美元，印尼央行（Bank Indonesia）预计，到2020年交易总额将达到1300亿美元。促使印尼电商市场发展的因素主要有几个：1、印尼人口众多；2、印尼中产阶级人口逐渐增多；3、印尼手机普及率高。

印尼电商市场的良好前景，不仅促进了印尼本土电商平台的成长，还吸引了大批国外电商玩家进入，阿里巴巴就是众多国外卖家中的一个。

阿里巴巴于2018年3月又对Lazada追加了20亿美元的投资。除此之外，阿里巴巴还在2017年8月投资了印尼最大电商平台Tokopedia，显然阿里巴巴对印尼电商市场增长前景是有信心的。

除了阿里，新加坡电商平台Shopee也一直在加速其在印尼的布局。

然而需要注意的是，印尼强大增长潜力背后，也隐藏着相当大的挑战，这些挑战一直阻碍着印度电商的发展。

**挑战一：高昂物流成本**印尼是世界上最大的群岛国家，由17508个岛屿，对于电商卖家来说在众多岛屿间配送商品，不说时效，运输成本就是一个巨大的挑战。

印尼消费者做出购买决定时，运输成本是他们要考虑的一个最重要的因素。对于印尼本土电商卖家，为吸引消费者购买而提供包邮，则会使他们面临巨大的成本消耗。而国外的跨境电商卖家，要面对的物流方面的问题更为复杂，货物在港口滞留，清关等待时间长是非常常见的两个问题。

世界银行表示，物流成本消耗了印尼近1/4的GDP，这一比例在东盟国家里是最高的。在越南、马来西亚和新加坡，物流成本只占GDP的近1/5。此外，高昂的物流成本，使得许多卖家不得不把成本消耗转嫁到消费者身上，抬高了物品的价格。

**挑战二：本地化的支付系统**银行转账作为一种较为过时的支付方式，已经逐步被许多国家淘汰，但在印尼的处境却不同，银行转账仍是该国最受欢迎的支付方式之一。

在东盟国家当中，印尼的信用卡持有率最低，只有1.6%，并且仅36%的印尼公民拥有银行账号，这主要是因为该国消费缺乏金融知识。面对金融素养不高的消费者，电商卖家需要制定合适的战略，来指导消费者有效安全地进行网上支付。除此之外，卖家需为当地消费者提供本地化的支付系统，多样化支付方式，从银行转账、货到付款到离线支付等方式都必须提供到位，以方便没有信用卡、银行账户的消费网购。

**挑战三：印尼消费者购物偏好**在印尼，有成千上万的中小企业通过社交媒体开始自己的电商业务的，其中有一部分已经在Facebook和Instagram上取得了成功，这些成功企业因为担忧会失去自己在社交媒体上建立的粉丝群，而迟迟不愿建立自己的电商网站。

印尼消费者也习惯通过社交媒体平台或通讯APP（如Whatsapp、LINE等）跟卖家直接交易。许多印尼消费都表示，虽然印尼有一些电商平台，但通过平台交易泰国冷漠，他们更愿意在社交媒体上找商品，与卖家进行直接交流来购买产品，在他们看来，这样的方式更人性化，并且更可靠。

对于在电商平台销售产品的卖家来说，要关注消费者对于人性化交易的需求。

**挑战四：印尼消费者喜欢购买便宜产品**，客单价低印尼消费者喜欢购买促销和低价产品，一个卖家的促销活动结束，印尼消费者就会到跳到另一个卖家处寻找优惠产品。对于希望印尼消费者的电商卖家，要提高消费者的忠诚度，除了要为当地消费者提供良好的购物体验 and 促销外，指定具有竞争性的定价是至关重要的。