

# 广州白云到泰国跨境电商

产品名称	广州白云到泰国跨境电商
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创立于2005年，主营跨境电商COD物流，是一家大型的国际综合物流代理有限公司。多年来一直和众多国际知名船公司成立战略伙伴关系，在全球主要航线能确保客户需要的船期和舱位，先后分别在国内重要港口城市及珠三角地区——深圳、广州、东莞、惠州等市，设立了分公司及合作伙伴，凭借遍布全球的主要港口代理网络，森鸿可以提供海运整箱、散货和集运的进出口运输服务。通过配套的拖车、报关、报检、码头货物处理、仓储、税务、保险等服务，森鸿国际可以在全世界范围内实现门到门或点对点的运输，并可以提供集运或配送服务。

跨境电商卖家现如今都看好的东南亚市场，是不是会如大家所料那样容易做好跨境贸易呢，东南亚专线的物流发展如何呢?随着海拓通小编一起来了解一下吧!

前几年东南亚的空运市场，主要是被批发市场的B2B采购贸易货源占据。最为典型的市场货源集散地，比如广州的南方大厦周边、深圳的华强北一带。这些货源集散地都有一个显著特点，货物品类基本都是以3C类的手机周边和电子产品居多。这一类产品由于货值高、产品更新换代周期短、物流时效要求高，所以首选空运。

3C类的高货值产品以外的普通货物，很大一部分都被陆运双清包税到门的模式给分流了。

在中国的云南广西一带，通过东南亚专线出境的货车通过陆路口岸可以到达越南、泰国、柬埔寨、老挝、缅甸等国。海拓通东南亚专线目前也已经覆盖越南、马来西亚、印尼等区域，成熟的货运专线，双清关包税送货上门，为跨境电商卖家提供优异的跨境物流服务。

东南亚物流陆运的时效正常在一个星期左右就可以到达境外收货人手中，这个时效虽然比空运慢一些，但至少是比海运要高效一些。而且陆运还是双清包税到门，这个还是很有竞争优势的。

最近这几年东南亚航空货运市场的需求层面，正在发生着显著的变化：

快件类电商包裹迅猛增加：

以深圳机场为例，目前往东南亚出口方向的货物，通过快件报关方式出运的比例正在越来越大。

仅马来西亚一个国家，通过深圳机场快件报关方式出运的包裹量，保守估算也在50吨以上每天。

东南亚的海量电商包裹主要货源来自于以下几个方面：

1) 部分四大快递账号类货物，运抵境外机场转仓。

货源主要集中在传统的依靠四大快递代理模式起家的货代手中。这一部分货物对于时效要求是最高的，价格反倒是第二位的。

2) 东南亚周边第四类邮政国家的平邮类包裹。

由于2018年万国邮联涨价后，欧美发达国家的邮政以及中国邮政价格大幅上调。这给中国周边第四类邮政国家的平邮轻小件包裹带来了竞争优势，海拓通中邮小包全球派送，折扣更低，国际直邮封路。

3) 天猫出海和淘宝国际转运类包裹。

东南亚国家由于当地华人占比高，其语言和购物习惯与中国是差异最小的，而且又离中国大陆最近。目前东南亚已成为了淘宝和天猫国际化的桥头堡。

4) 代购代收代运模式下的专线物流类包裹。

这一类服务囊括了淘宝系官方转运体系以外的包裹，例如京东、唯品会等非淘宝系电商包裹。仅整个珠三角依靠此类业务模式生存，每天货量上吨的公司就多达数十家。

5) 依托于自建站和社交电商的COD包裹。

这一类物流需求的迅猛增加是从去年开始的。主要是凭借着facebook, Instagram等社交媒体崛起的，而且成长的速度非常迅猛。目前Kerry、J&T等物流巨头都在抢滩布局东南亚。

目前看来，只有当地的海鲜产品和高价值的时令水果才适合航空运输。这一方面的市场潜力有待于进一步挖掘。但是也需要回程航班所在地的机场口岸具备此类特殊货物的通关条件。

整体人口规模达到6个亿以上的东南亚市场，跨境电商的快速发展将会带来巨大的跨境物流增量需求。

由于跨境包裹对于时效的高要求以及通关正规化的需要，航空货运将在其中扮演更加重要的角色。

一个已经蓬勃发展并且日益成熟的市场，机遇与挑战同在。东南亚，下一个跨境掘金的热土，跨境电商卖家准备好，进入蓝图东南亚市场吧

近年来，东南亚地区的跨境电商市场火热，各路独角兽纷纷崛起，泰国跨境电商市场的这块大蛋糕也是受到了各大跨境电商平台的青睐，除了有本土的电商企业崛起，亚马逊、阿里巴巴等国际知名的电商平台也都纷纷加入其中，可以说泰国本土电商市场的竞争十分激烈。与此同时，泰国政府也在不遗余力地推进电商行业的合规化，为了是在外国和本地电商运营商之间创造一个公平竞争的环境。

在东南亚电商市场这盘棋里，已经有多家耳熟能详的全品类电商平台：Shopee、Lazada、JD.com和Central等，要想在众多的平台找到属于自己开拓的一片电商天地，应该注意接下来会说的一些情况。

1. 了解泰国人的购物需求和受众群体

大多数的泰国人对物美价廉的品牌情有独钟，作为强大的制造出口商-中国，目前在东南亚市场的是主要的出口国之一，如果您想销售给泰国的商品，首先要了解竞争对手的价格定位，如果您的产品在更具价格优势的同时，还能保证高质量，那么会赢取泰国消费者的青睐和回头客。

作为旅游业发展的国家，泰国在奢侈品上的支出增加更为明显，与其他东南亚地区相比，泰国人在消费方面不那么保守，也更愿意贷款消费。大部分的泰国消费者更关注于产品的评价和口碑，现在社交媒体Facebook和电商平台成为了泰国消费者获取信息的主要渠道。尤其值得一提的是，泰国女性是泰国电商市场的主力军，为了吸引女性消费者，做电商的应该提供更多的质量和价格信息。

## 2. 寻找适合泰国电商市场的物流方式

在泰国最流行的支付方式包括货到付款和自动取款机银行转账，一些网上商店还通过便利店提供线下销售点。70%的电商交易仍使用货到付款（COD）的方式，大部分的泰国人认为在移动支付和非现金支付方面，安全性比便利性更为重要。

有些跨境物流服务公司在泰国开创了专线和海外仓服务，帮助中国产品售卖到泰国的电商企业打通物流运输渠道，并且支持货到付款服务可以让泰国消费群体的支付方式多样化。配合使用麦哲伦科技泰国海外仓系统，快速帮助中国卖家实现海外本土化销售，降低物流运营成本，实时监控库存和订单状态，订单响应速度迅速。麦哲伦科技海外仓系统一体化，已完成与主流的第三方ERP和电商平台的对接，实现泰国本土仓库售后退货、一件代发和代收货款(COD)服务。实现了本地发货，提高客户满意度。

随着越来越多的消费者转向便捷的网购，泰国将会发展成为东南亚未来第二大电商市场。泰国的市场潜力显而易见，目前众多大玩家早已入场，还想在泰国电商市场分一股红利那么就要谨慎的选择入场，才是电商玩家发展的长久之计。