

# 泉州到泰国跨境电商

|      |  |
|------|--|
| 产品名称 | 泉州到泰国跨境电商                                  |
| 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:跨境电商COD<br>跨境电商:跨境电商物流<br>跨境电商:跨境电商快递 |
| 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，专线B2C小包运输，COD代收货款。目前在上海、宁波、香港、广州、、深圳、越南胡志明、海防、泰国曼谷、印尼雅加达、马来西亚槟城设有全资分公司，并在国内义乌、合肥、绍兴，越南河内、平阳，谅山等处设有办事处。是一支拥有超过300人的物流专业化创新团队，其中100人左右是中方员工，其余为海外当地员工。公司主要从事于东南亚之间的集装箱物流运输，发展至今已达到年跨境电商小包50万票以上。

团队秉承“专注物流，诚实守信，永不言败”的价值观，把“森鸿物流，让世界触手可及”作为使命，以发展项目物流和特色物流服务产品为策略，竭诚为国内外客户提供空运、海运和陆运进出口的各项服务。我们的特色服务有：各类正品以及废品进出口清关服务、东南亚各国门到门服务、第三国转口贸易服务、全球100多个国家进出口代理服务、各类水果，木材及其他产品进出口服务、代开信用证及物流融资等全方位的物流服务和整体供应链解决方案。

凭借独特的商业模式和不懈的创新精神，森鸿国际物流在公司成立以后就迅速在市场上占有一定的份额，并朝着“成为亚洲顶尖物流供应商”的愿景努力。我们未来战略目标是“聚焦亚洲，通达全球”。以中国华东为基地，东南亚为跳板，全球市场为目标，凭借先进的物流设施和现代化的信息技术，充分发挥团队创造力，锐意进取，追求卓越，不断提升公司的竞争力和影响力，实现物流全球化。

今年4月，国内跨境支付巨头在其开放日上重磅推出网红直播相关业务，成为为数不多的正式入局直播领域的支付企业。无独有偶，几乎同一时间，泉州也先后落成了两个直播基地。

种种迹象表明，电商直播的风口还未过，只是平台将更多的关注投放在产地、货源地和供应链上，从“供给侧”挖掘消费原动力。

## 电商直播再起波澜 剑指泉州产业带

如果要总结过去几年电商的热点词，直播无可争议排在前列。不过，经过几年的发展，电商直播也逐渐从一种新模式变成了“老套路”，消费者的消费欲望越来越难被唤醒。

不过，今年泉州电商市场的直播氛围却尤其浓厚。3月，泉州幸福电商城落成产业带供应链直播基地；4月，石狮青创城落户全省首家淘宝直播基地。同在4月，连连支付也重磅推出“尖叫频道”，其中就包含了直播全业务流程等服务。连连支付相关负责人曾在多个场合表示，泉州正是其重点布局和深耕的市场之一。

与几年前“向前看”的直播逻辑有所不同，现在的直播是前后兼顾。

“以前可能更注重迎合消费者口味，价格也比较便宜，质量把控不严，形成的冲动消费比较多，所以不长久。现在的直播既要研究消费者喜好，更要考量后端工厂的供应能力，能提供哪些优质的产品，能不能形成复购，所以选好产业带很重要。”青创网副董事长叶子福表示。而这正是直播基地越来越倾向于选择直接落户于产业带的原因。

贴近原产地，下沉产业带。事实上，通常产业带本身就聚集着大量的卖家。位于市中心的幸福电商产业带供应链直播基地，有超2000户商家作为支撑。由石狮青创城所投资的青创网，更是已入驻了6000多家线上供应商，青创城聚集着700多家实体商户，覆盖包括石狮、成都、河北、广州等在内国内几大鞋服产业带，优质货源充足，商户分销能力强大。

### 深挖货源地潜力 培育电商直播土壤

设立供应链直播基地，最终目标是希望通过全国“网红”主播们的深度聚焦，将泉州货打造成为“网红们眼中的‘网红’”。泉州电商协会秘书长吴友琳认为，泉州不仅要充分运用本地制造优势，整合产业带资源，更要前瞻性地孵化和培养自己的网络红人。“5G网络时代即将到来，现在的风口很可能就是以后的常态，必须提早布局。”

据了解，在继续深挖泉州产业带潜力、为网红主播提供丰富而稳定的供应链支持的同时，作为幸福电商城产业链直播基地主创机构的泉州电商协会，未来还将与闽品汇、明秀星直播公司一起整合各方资源，着重培训符合泉州产品特性的职业主播，更加积极地营造泉州的直播氛围，壮大专业网红直播队伍和力量。打造直播生态圈，将泉州好货卖向全国、全球。

由于货源地所形成的优势，泉州产业带也受到一些大平台的关注。“东南片区是目前整个中国跨境出口增长最迅速的几个区域之一，而泉州又是东南乃至全国鞋服类卖家的重要货源地，我们愿意付出更多的精力与泉州卖家一起成长、一起转型。”连连支付相关负责人透露，2018年连连跨境支付品牌渗透率增速达35.9%。作为头部支付平台的连连有巨大的流量入口，有成熟的培训服务，所推出的“尖叫频道”能够实现物流、网红行业个性化服务开发，以及培训、直播全业务流程服务提供，更能为泉州跨境电商提供助力。