

## 深圳到台湾电商物流超商自取

产品名称	深圳到台湾电商物流超商自取
公司名称	森鸿国际物流（深圳）有限公司
价格	30.00/KG
规格参数	台湾快递:台湾电商物流 台湾物流:台湾电商快递 台湾小包:台湾电商小包
公司地址	广州市白云区棠景街机场路585号807-808自编1107（注册地址）
联系电话	13798916595

## 产品详情

深圳森鸿国际物流有限公司（以下简称“森鸿”）是一家专门为跨境电商量身打造智能物流解决方案的公司。总部位于深圳，在杭州设有分公司，同时分别在台湾，泰国和印尼设立了事务所，由专业的运营团队与东南亚各国实现智能化数据对接。国内拥有近5000平米的分拣和操作中心，可在深圳全境为广大跨境电商提供上门提货服务。“森鸿”专注于跨国物流解决方案的研发，以渠道产品创新为核心竞争力，以专业的物流团队和IT团队为发展基础，以快捷的时效、渠道掌控力度、高强的退件处理能力等为核心指标设计研发产品，旨在为客户提供经济且优质的服务。公司已开发多条受市场欢迎的优质渠道，主营产品服务有快线、专线（加拿大/速邮）、邮政小包、FBA（空运/海运/陆运）等。合作的供应商达40余家。“森鸿”自主研发的智能操作系统（一站式全球数据中心）可实现物流信息的全程跟踪/实时跟踪、包裹自动拍照及材积数据采集、线上订单管理、线上支付等功能。从而实现数据的线上化、高效化、智能化。公司至今已为近千家跨境电商企业提供智能高效的全球物流仓储服务，帮助他们提升效率，降低成本，增加利润。“森鸿”以不断提升运转效率和客户体验为宗旨，专注跨境电商物流服务领域，以专业的物流解决方案和优质的服务水准赢得了广大客户的信任及赞誉。

你是不是创了一个品牌之后，就开始想，要怎么开始在国内铺通路；如果台湾市场反应真的不错，该如何更进一步，把这个品牌卖到世界。又或者是...台湾市场太小已达饱和，我该如何将商品卖到海外以增长营收。不止是你，我几乎天天被问这个问题。所以，一定要好好地整理一次，在数位网路世代，到底台湾的中小企业世界隐形的冠军可以透过什么样的模式，藉由网路行销协助企业转型，打造自己的品牌把商品卖到世界。传统品牌国际化的操作路径传统品牌国际化的操作路径先有一个好的商品，透过媒体宣传，在某个区域性市场达到一定占有率与知名度后，进而被其他国家代理商陆续发现，争取成为此品牌代理权，再次给予媒体宣传，取得消费者认同。

就这样不断的循环再循环，似乎可炼成一个真正的全球品牌。我大学时期，在澳洲免税店打工，就亲眼见证澳洲原生保养品牌Jurlique爆炸性地成长，依循这样的模式走向全球。故事的起源，是透过华人在免税店贩卖这个具有澳洲特色且超级天然的品牌，紧接着就引起台湾香港日本甚至大陆观光客的抢购。过不久，在上述国家中陆续出现了代理商，引进这品牌，至各地设立专柜，购买媒体广告等等。那么，这

个品牌最后获得了什么回报呢。Jurlique先是以澳币亿千百万的估值被投资，最后以\$亿澳币换算近,亿台币的天价卖给日本上市公司PolaOrbis，这对创业者或是投资人来说都是超级完美的故事结局。

註当时这品牌的净利率是%听起来好像很不错，台湾品牌也可以这样，不是吗。这其实没有标准答案，因为我们目前所面临的主要问题是，当品牌成功地在台湾市场取得一定佔有率与知名度，如此成绩可能只被大陆以及东南亚国家的代理商们看见。而随着大陆崛起，台湾品牌对他们的吸引力也在逐年下滑，更别说第一时间能获得美国欧洲日本这些国家的代理商青睐。少数专利科技产品除外既然老外看不到我们，那我们就主动出击吧。YES，这就是造就台湾当年BB贸易奇蹟的原动力，长辈们提着一卡皮箱走遍世界各地，推广MIT产品价格以及品质优势。

而对于品牌商来说，既然代理商看不见我们，在展览中也忽视我们，就只好自己在全世界设立子公司，自己的品牌自己来推广。这样的思维造就了令我们骄傲的台湾品牌【捷安特-ThinkBicycle,ThinkGiant】。只是，拥有这样资本实力的公司到底有多少呢。我想即便是一间年营收破亿的品牌公司，要时间去国外设点布局，可说是非常非常的吃力。目前听来似乎颇悲观，快说，网路到底可以改变什么。我很希望我的回答是「网路可以让全世界的代理商，看见我们台湾的品牌，然后他们会主动Email过来，抢着代理我们的商品。

」可惜，除非我是关键字或是国际贸易平台业者，要不然，实在很难说出如此乐观的话...网路的确可以让老外看到我们，可是还是改不了他会忽略我们的事实。没错，台湾中小企业要把品牌卖到世界各地，靠的不会是别人，得靠自己。而其中关键的机会点是，网路促成的电子商务发展到现在，扎扎实实地改变了一件事，那就是人们购物的习惯。现在世界主要市场的消费者，已经渐渐习惯透过网路购买生活所需的各种商品。而电子商务发展的中心思想，就是省去中间层层剥削的利益结构，让消费者更有效率地购买商品。

也就是说，现在的品牌商可以直接透过网路把商品卖给全世界的消费者，再也不需要再经过代理商这层关系，也就是现在炒得最热门的BC跨境电商。我在年找到这个答案，但台湾的电子商务发展直到年才开始打得火热。从上架网购平台到自建官网，这条路走得很漫长，甚至仍然有许多人还没有准备好透过网路行销加入世界的战局。对，实际的做法就是，架设一个品牌官网，接受各种国际付款模式，例如信用卡或是第三方支付工具PayPal。当客户购买后，直接从台湾透过空运出货给消费者。