

# 深圳龙华到台湾超商物流

产品名称	深圳龙华到台湾超商物流
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	台湾超商物流:台湾超商物流小包 台湾超商快递:台湾超商快递小包 台湾超商专线:台湾超商专线小包
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

森鸿物流有限公司，成立于2005年，是经国家商务部批准成立的具有独立法人资格的一级电商物流,专业从事电商物流小包及周边产品的国际电商空运、国际电商快递、进出口货物等业务，提供各种运输形式的货运专业服务，并与多家航空公司及船务公司有着良好、密切的合作关系，是深圳及珠三角地区货运代理行业的领导品牌。

公司总部位于深圳市，分部设立于香港、东莞、广州等地，公司经营网络遍及全世界。我们的团队拥有经验丰富从业多年的空运、海运、快递的专家，服务能力出众的客服及操作精英。用专业的服务水准，高素质的运营团队，竭诚为广大客户提供安全、迅速、便捷的精准国际物流服务。

台湾每四人就一人下载过

没想到，服务上线时仅有五十人的台湾虾皮团队，却靠着三支箭，一步步进逼当时有超过一千二百名员工的网家集团。不过一年，虾皮在台湾的下载数便突破六百万，几乎每四个台湾人，有一个下载过虾皮。目前外界估算其成交额更已近露天的五分之一，成为台湾最大的行动拍卖平台。

“ 虾皮完全把雅虎奇摩跟露天拍卖给鲸吞了，是直接鲸吞，不是蚕食。 ” 一位不愿具名的电商业者说。

第一支，也是最凶勳的箭，便是补贴。外界曾估算，虾皮去年补贴免运费、手续费等金额，全年至少花费三亿至六亿元，这相当于网家去年税后净利的36%至73%。虽然网家加商店街，手上现金约一百亿元，并非打不起补贴战。

“ 过去(台湾)市场没有纵深可以支持补贴的行为，这个在大陆很普遍，第一次(有人)在台湾用大规模的补贴，我们当然相信它会有很大的力量。 ” 詹宏志坦言。

但当时，詹宏志的顾虑是，如果拿露天应战，露天的体量大，要全面补贴，将如同焦土政策，牺牲过大，“ 因为它只要花一亿，就可以让我赔十亿， ” 同时更影响露天上市计划的估值。

詹宏志回忆：“露天那时在IPO(首次公开发行股票)过程，你不可能做这件事，你补贴，改变获利模式，所有估值就变了，我们一开始反应不过去，觉得代价有点大，一段时间后，觉得情况不太对。因为我们在IPO的过程，你没法对动态、快的东西有反应……”

而就在外界以“砸钱”、“撒钱”看待虾皮的攻城略地时，虾皮其实同步射出了第二与第三支箭：系统界面与服务。

例如，虾皮虽然经营的是C2C拍卖，提供的服务规格，却是B2C商城的等级，像是和淘宝一样的第三方支付保证、卖家可以看到买家的取货记录，了解买家信誉，决定是否出货等，这在当时都是台湾首创。

“从使用者角度来说，虾皮真的很好用，”网购平台疯狂卖客执行副总监江鑑修说，“虾皮就是没有考虑PC，它就是在手机上用，载入、换页、结单的视觉设计都很单纯。”

### 网家狂推优惠回击

#### 业绩增百倍、首季却净损

网家不是没有行动App，但就如同詹宏志所说，露天累积十一年，逾百万卖家要从PC界面快速转移到手机界面，并不容易。庞大资产，顿时竟成为让网家犹豫的包袱。

然而，两、三季的犹豫时间，换来的就是：在台员工数至今仍只有网家约六分之一的虾皮快速扩大。杨晨欣透露，虾皮在台湾上线以来，至去年底，每月平台交易额(GMV)平均都以40%的速度在成长。

这场战争的上半场，网家不愿上驷对下驷，眼睁睁的看着一年半的虾皮侵门踏户，抢走了未来的消费者，中止了露天的上市机会。

现在进入战事的下半场，詹宏志下定决心将露天上市案暂时喊停。“要打仗就打仗。”

有意思的是，他不希望上驷对下驷，所以改派规模较小，旗下的商店街去转型，跟虾皮对打，商店街个人卖场近来几乎每个月都推出各种优惠，据称今年以来其营业额成长一百倍，但毛利率和股价同步下滑，商店街财报今年第一季甚至首次出现净损。

反观虾皮，在对手开始补贴手续费和上架费等费用同时，却逆势而行，从今年四月中开始停止了补贴，收取成交手续费、刷卡手续费与运费，收割先前耕耘的成果。

“对卖家来说，能赚钱比缴0.5%手续费还重要，”虽不愿透漏绝对数字，但杨晨欣强调，收取各项费用两个多月来，虾皮仍维持原先成长速度，目前台湾和有两亿六千万人口的印尼并列为虾皮前两大市场。

### 这场战役还没完结