

深圳龙岗到印尼COD物流

产品名称	深圳龙岗到印尼COD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	印尼专线:印尼电商物流 印尼快递:印尼电商快递 印尼小包:印尼电商小包
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

森鸿物流有限公司，成立于2005年，是国内首批跨境电子商务综合服务商，也是中国首家为跨境B2C电子商务卖家提供专业进出口物流和仓储一站式整体解决方案的电商公司。森鸿电商物流

公司总部位于中国东莞，并在广州、上海、深圳、香港、台湾等设有分公司。同时与等各大平台建立良好的战略合作伙伴关系。

森鸿电商物流与多家国际知名快递公司和各国邮政密切合作，整合最优质的物流资源，致力于为电商卖家提供快速高效、安全稳定、有竞争力的运输渠道。公司凭借领先的大数据精益化管理理念实现高效的跨境物流运作，并多次重金购入先进的智能自动化物流仓储设备，处理包裹数量超过47万件，已为超多家跨境电商客户提供国内仓储、海外仓和第三方跨境物流的一站式解决方案。

阿里巴巴10亿美元收购在线零售商Lazada，将东南亚变成地区电商的战场，东南亚拥有6亿人口，但在物流方面却存在诸多让人头痛的问题。

全球性零售商核心市场的增长速度正在放缓，东南亚可以抵消一部分影响，但是该地区的监管、物流、语言十分复杂，阻碍了业务的发展。网络连接速度慢、群岛密布，即使是物流专家也会望而生畏。

群岛让物流很头痛

2015年10月，Lazada COO皮埃尔·普瓦尼昂（Pierre Poignant）接受媒体采访时强调了送货的困难，比如在菲律宾送货。他说：“一些地区根本就没有地址。有许多地方你只能开船去……抵达遥远的小岛有时需要几天甚至几周。”

去年，CLSA公布的一份报告显示，菲律宾约四分之一的在线订单根本无法将货物送到目的地，送货时间推迟更是家常便饭。

正是因为困难重重，整个东南亚市场碎片化严重，没有任何力量可以一统天下。创业基金公司认为，像阿里巴巴一样，国际企业采用的策略是收购现有运营商，而不是自己单干。

Golden Gate Ventures创始合伙人维尼·劳里亚（Vinnie Lauria）认为：“他们采用的策略是：进入，寻找本地玩家，看看谁有潜力发展，收购，站稳脚跟，这种策略很好，以后会有更多的企业这样做。”Golden Gate Ventures投资了在线集市Carousell和在线食品商Redmart。

“在多个国家Lazada运营得很好，这是阿里巴巴所不熟悉的。”

Lazada总部位于新加坡，它同时在马来西亚、印尼、菲律宾、泰国、越南建立了运营分支。

“丛林里的科摩多巨蜥”

2015年，Lazada的活跃用户数增长了2倍多，达到730万，但是它的亏损也翻了一倍多，一些专家认为投资者应该做好准备，产业扭亏为盈需要很长的时间。

在东南亚地区有几十家在线运营商，包括亚马逊、Tokopedia、OLX、Qoo10、Zalora、Cung Mua、Blibli和Etsy，没有任何一家的市场份额超过五分之一。企业数量还在继续增长，支付创业公司也想进入，比如Fastacash、Xoom和GoSwift。劳里亚认为，对于国际玩家来说，收购比“复制粘贴”更加容易，在线集市更加如此。

“阿里巴巴进入东南亚地区，小玩家的市场份额肯定会更小。”Frost&Sullivan顾问Cris Duy Tran认为，“要想生存只有与其它玩家合作，将业务变大。”

熟悉Lazada的内部人士透露，在收购之前阿里巴巴曾评估过其它几家企业。他还说：“Lazada规模更大，要形成规模需要花很长的时间。”

阿里巴巴香港发言人称，收购Lazada是双赢投资。新闻发言人在邮件中表示，在阿里巴巴的全球化战略中东南亚地区是相当重要的一部分，该地区已经显示了巨大的电子商务潜力；另外，东南亚经济环境强健、人口规模有很有吸引力、电子商务渗透率低、居住着3300万华人（他们需要跨境电子商务）。

另一位知情者称，阿里巴巴可能会在东南亚继续发起收购。这位知情者认为：“阿里巴巴市值2000多亿美元……花10亿美元收购只是小菜一碟。是不是以后不会收购了呢？我不这样认为。他们的胃口很大。”

其它企业可能要为残酷的竞争做好准备。

电商公司Tokopedia公司联合创始人、CEO William Tanuwijaya表示：“我想说，在17000多个小岛组成的群岛上，Tokopedia就是科摩多巨蜥。”Tokopedia的幕后支持者是软银。William Tanuwijaya之所以这样说，是因为马云曾将阿里巴巴描述为扬子江的鳄鱼。Tanuwijaya还说：“在河里开战，科摩多巨蜥必输无疑，如果战场是小岛中的丛林，komodo就会有很大机会获胜。”