

深圳罗湖到印尼电商快递COD

产品名称	深圳罗湖到印尼电商快递COD
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	印尼小包:印尼电商小包 印尼专线:印尼电商专线 印尼物流:印尼电商物流
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

森鸿国际物流具备跨境电商COD、国际空运、海运和陆上运输的代理资质！在海运整、拼箱的进出口国际运输、铁路联运、订舱、拖车、报关、报检、清关、中转、仓储等各方面的运作非常完善。空运进出口以及进出口贸易代理、特别是散杂货、大件设备整船运输等方面，业务范围广、优势线路多的整体物流配送优势，同时提供物流方案等物流综合配套服务。

森鸿国际物流，拥有自运营的台湾，香港，东南亚，欧美专线，在全球世界各国都建立了自己的货运代理服务点，使业务得到了拓展和延伸。空运方面，各大航空公司保持着合作关系，可以帮您解决很多出运难题。公司十分注重商业信誉，适时开辟经营网络，坚持实行优质服务，在市场竞争中日益发展。公司十余年来专注于国际物流领域的探索和发展，汇集了众多的同行业优秀人才，能针对不同客户提供安全快捷和更具个性化的进出口物流服务，并为我们的客人提供更为优良的服务体验。

随着亚马逊退出中国电商市场，留下了一大片空白市场，越来越多的卖家开始注重国内电商市场，更有人说:国内电商将要有一大块市场空白，未来几年将是国内电商创业第二次红利时期，但，前景真的是这样么？

我们通过国内电商和跨境电商五个对比来分析，未来几年，二者谁更加适合创业。投资成本这一点国内没什么好说的，阿里系的不论是国内的淘宝还是国外的速卖通都会有保证金+平台免费，而其他国内电商平台和平台都或多或少有平台费或保证金，但是国外电商平台有一股清流——“老师傅”亚马逊，不用缴纳平台免费+保证金，同时ERP管理系统软件的存在，售前、售后仅需要一人完成，节省了大量的人工成本的投资。

市场竞争国内电商由于资本的介入，平台规则的不完善（尽管规矩很多），现在国内电商市场的竞争可以说是十分激烈，加上国内需求相对较小，制造业又是全球第一，现在国内市场上的产品同质化十分严重，反观跨境电商市场，目前市场开拓仅美国、欧洲、东南亚部分地区，并且平台规则相对完善，杜绝了刷单、黑科技等不正常竞争，而且由于国外种族多样，产品种类需求更多，可以说是最大限度杜绝产品同质化。

产品利润国内电商市场价格十分透明，经过国内电商发展初期的价格战的黑暗时光以后，国内电商产品一直都在保持一个稳定低廉的价格，并且由于产品同质化严重，在这种情况下运营最高效的就是降价，形成一种恶性循环，更有拼夕夕卖家用“独特”的营销手段拉低整体价格，反观跨境电商平台，其行业的根本（产品用美元标价）给予利润基本保证，而上面说的由于ERP管理系统软件的存在，进一步压缩了人工的成本，压缩成本 = 利润，综合这两点，同一款产品的利润最少是国内的7-10倍。

流量红利国内的流量红利已经做烂了，从2016年底，拼多多上市不到一个月的时间，市值瞬间蒸发50亿开始，国内各大电商平台纷纷开始进入“下半场”，转型一直都在，从淘宝的严打假货到苏宁的智慧零售大战略，到2017年底中国移动互联网月度活跃设备总数稳定在10亿以上，一年间仅增长0.61亿，国内电商的流量红利时代可以说彻地的画上句号，想到跨境电商的流量红利时代刚刚开始启程，现在跨境电商的市场开拓的并不完善，可利用的空间与机会太多。

市场空白亚马逊退出中国以后留下了大片市场空白，你想借此创业，那显然是不现实的，仅国内一线平台就数不过来淘宝、京东、拼多多、苏宁等等，二线平台更是多如牛毛，这些人都在盯着一块蛋糕，未来一段时间可能一线平台不会有太多变化，但是就二线平台来说必然是一场龙争虎斗，而中小型卖家必然会受其影响，国外平台的市场空白就不多说了，目前仅开拓30%不到，还有很多空白等待开拓。

相信通过上面的总结大家在心中都已经得出了结论，究其原因国内电商不适合创业是因为，国内已经到了一个瓶颈期——市场剩余价值已经不多，放眼未来，市场价值更大，空白更多的跨境电商市场必然是风口浪尖，最后借用“雷布斯”的一句话“站在风口，猪都能飞起来”。