

东莞到台湾跨境物流专线

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 东莞到台湾跨境物流专线 |
| 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 | 台湾物流:台湾电商物流 台湾快递: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

森鸿国际物流有限公司实力雄厚。自创建以来，以惊人的速度快速发展，目前已经形成了以深圳为总部，广州，东莞，台湾等地为分部，辐射全球的宽范围、网络式的快速向外拓展的发展格局。在管理上，公司做到了贸易和运输的协调发展，形成了对客流、资金流、信息流的优化统一管理，同时采用先进的办公设备和专业的办公软件系统，铸造信息化的电子平台和网络，加上拥有一支由业内经验丰富的专业人才队伍，使得跨世公司总能够始终站在市场的最前沿，把握着市场的脉搏，为客户提供最新最准确地商业先机。

随着公司实力的不断增强，公司的服务内容也从单一走向多样化。公司主要经营跨境电商COD，有台湾，香港，东南亚专线。在物流方面，我们主要提供空运和海运两种运输方式，服务内容主要有：代签提单，代办订舱，代办结算；办理报关，承揽货物，办理货物托运和中转；集装箱拼装拆箱、报验、保险等以及相关业务。凭借多年的运营经验，我们已能够从客户的需求出发，为客户提供度身订造的个性化解决方案，最大限度地降低成本，提高效率，满足客户的每一细节需求，深得客人的信任和赞赏。

随着互联网电商行业的不断发展，了解电商的人都感觉到国内电商生意越来越难做了，于是对于跨境电商出口贸易，是不是也一样难做呢？这个问题小编只能说，做得好的愿意付出的，自然觉得容易；做不好又不愿学的，肯定是难得。但是，国内电商与跨境电商因为政治接线，拥有不同的政策，市场需求也存在差异，因而在国内市场逐渐饱和的情况下，亚马逊跨境电商或许是一个可以尝试的项目。

对于亚马逊卖家来说，跨境电商运营好做吗？

这个问题就像小编前面说的一样，不同的人有不同的看法，关键还是看你自己。因为世界上没有哪一个行业是不需要付出的，如果你只是抱着玩玩的心态，那小编劝你还是最早就不要开始，但如果你是真心想要加入一个行业，想要把它做好做大，那就从最基础的开始，一步步脚踏实地的去完成自己应该做的事，只要愿意付出就会有收获。

想进入这个行业有什么壁垒？

就像国内最初的淘宝一样，一个项目发展的好，有前景就会有无数的人争抢市场，跨境电商也一样，不过发展至今，亚马逊跨境的中国市场占比还是很小的，因为大部分的人对于这个项目还是处在一个观望的状态。但是，长久发展下去，更多的人看到商机，入驻的人也自然会有所增加，所以为了维护平台秩序，亚马逊也会通过一些方法提高卖家的质量。那么，究竟有什么壁垒？

（1）语言：这是很多刚接触的人的想法，因为跨境做的毕竟是国外的市场，英文居多，不会英语交流起来会有很大的问题，但其实不是，现在很多软件都是带有翻译的功能的，比如ERP系统在采集、制成表格，然后上传的过程中就会直接翻译成所在站点的语言。当然如果你有资金实力的话，也可以请市面上的专业人士帮你翻译打理。

（2）选品：亚马逊是一个十分注重产品的平台，所以选品这一点卖家一定要谨慎，但其实中国制造业十分的发达，只要稍微用的心思，选择一个好的产品不成问题。

中国企业如何抓住跨境电商二次机遇，快速发展？

1、跨境电商的竞争终将回归商业本质——丰富的选品、可信赖的品质、透明的价格、稳定以及便捷的跨国配送体验：中国制造相当的发达，因而想要选择一个适合的产品并不是一件难事，“Made In China”的商品质量也是比较有保障的，中国卖家完全可以依靠此优势快速的入驻亚马逊；

2、亚马逊的战略优势和导向：1.品质 2.“制造+” 3.B2B 4.“品牌+”，其业务亮点体现在：上线了超千家的工厂数量级，以及打造了近百个知名品牌；另外，在团队中，很多知名卖家在首年就达到了百万甚至更多的年销售额。因此，亚马逊平台帮助企业发展综合实力；更多元化的扩展他们的国际市场；完善他们的生态圈；助力贸易链上的品牌商、制造商、贸易商实现他们的自身价值。