

## 二类电商货到付款拒收怎么优化

产品名称	二类电商货到付款拒收怎么优化
公司名称	广州星亿咨询服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区科华街1号301至353室自编A257房 (仅限办公)(注册地址)
联系电话	15815894038

## 产品详情

这里告诉你二类电商货到付款拒收怎么优化

二类电商 | 货到付款拒收！拒收！拒收！全面分析及对策

可联系广告部Q：69.52.93.917

全天24小时服务T：158.1589.4038（微信同步）广州双惠网络 林经理

首先我们先从宏观角度来看问题，

我们先来看浅显的，二类电商能销货吗？

答案是肯定的，而且量非常的大。

但是赚钱吗？这个问题我们用一个简单的公式来看：

销售额-成本=利润。

我们的售价是确定的，成本却是不可控的。

为什么呢？

因为我们在做二类电商的时候，有很多的无效成本：

1，出现收货信息不明确的单子

2, 出现填错或乱填的单子

3, 货物到家以后拒签

4, 沉淀的用户数据

什么是无效成本呢？

就是我为这些东西，付了钱，但是它们并没有为我产生利润。

收货信息不明确的单子或者填错或乱填的单子，平台却不会因为你没有办法给客户发货而不扣除你的获客成本。

而货物送到客户的地址以后，客户拒签，这不仅消耗了你的获客成本，也让你的物流费用双倍的消耗。

产品拒收的常见原因

比如：1.重复下单：同一账号单位时间内对某单件商品或某多件商品重复下单。2.多账号下单：多个账号恶意下单，多个联系方式。3.地域差异下单：买家手机归属地和收件地址不符的订单；或者买家下单IP地址与收件地址不符。4.无效联系方式：空号、停机号。5.自定义黑名单：职业打假人，极品买家等！6.误购

今天详细分析一下售中拒收的各种情况及对策。售前拒收的特点就一句话：你没必要发货。所谓售中拒收，就是商品发出后前途未卜，买家的购物意思是真实的，但因为各种原因特别是产品原因而拒收。

真实买家选择货到付款的原因，就是主动权掌握在自己手里，先验货再付款，避免货不对板或者退换货麻烦。有些物流的快递员不许买家验货，那买家直接拒收，可谓一损俱损。

当然到今天为止，这已是小概率事件。

所以问题的实质就是你产品好不好，包装行不行，商誉够不够。为什么在线支付的拒收非常少？

客人放弃主动权没有选择货到付款大多因为你商誉好，评价高，产品单价低。对你有一份信任！

所以我们与其怪拒收，不如静下心来，苦练内功。

最后一个用户的数据，

有人问，”这个数据我送货用了，并不是无效的。“

这只是你的基本运用而已，潜在的巨大价值，你并没有去发掘。所以我把你只用了冰山一角的东西列在无效成本里。

当这些不可控的因素出现的时候，成本上去了，我们就要想办法从这些无效成本中，创造价值。

下面先说说售中拒收的其它情况：1. 快递时效慢；2. 收货人不在收货地址；3. 地址不准确，通信方式也失联；4. 快递服务态度不好。某些地方送不到，需自取；5. 客户反悔。

情况1：时效慢就不说了，有时候是没办法的事情。

一些偏远地区，你货送到时，人家都快忘了买什么东西了，当然不爽，当然要拒收。

这种情况的对策：配送设置那里对偏远地区只适于在线支付。

情况2：这种情况节假日很多见。快递员货送到了，收货人因为休息或者其他因素不在现场无法接收。这方面京东快递的做法就太粗暴了，说是二次投递，很多情况下直接退回。有些负责任的买家会订单备注某时间段适合收货，但大多数没这习惯，因为顾客把

自己当上帝嘛。

对策：用京东软件服务市场“货到付款大师”跟踪物流信息，一旦非妥投，迅速致电收件人和快递员。

情况3：这种情况比较搞笑。

有些买家的地址就写到了某某县某某乡，大概乡太小此人名头太大；甚至还有买家地址是“广场西侧小卖部”，小卖部名字也不说，大概就一个小卖部。这种情况，快递员一般都是会打电话，但是如果恰逢电话不通就悲剧了。

对策：根据用广告后台提示，排查为高危订单。情况4：这种情况比较常见。京东快递在3、4线城市通常要转包，也就是“外单”。

这一转不得了，本来直线距离几百公里，结果晚到一周。即便如此，有些承接外单的物流公司还是送不到。买家要骑摩托车二三十公里才能取件。

对策：提前声明，因为快递问题店铺给予额外补偿。不要小瞧这点，5块10块的安慰奖对小地方人很有效，也留下一个忠实顾客。情况5：客户反悔。

首先心态要好，就是客户有权反悔。

对策：建立买家评级制度。类似某宝的极速退款一样，有特权，也就有限权，对于多次拒收的买家，建立限权制度。这就仰仗京东官方或者其他第三方服务商了。

最后我们沉淀的用户数据，则可以通过客服对接到自己的私域流量上——这是我们的售后服务。

回访到客户以后，

询问产品的使用情况，

是否出现问题，

对公司产品的评价等等，

之后以发放客服配合售后回访的一点小谢礼，通过微信添加后发放，之后可以将客户拉到一个产品售后服务交流群里，在群里可以交流产品的使用情况，教授一些产品知识，并且不定期会推送一些好玩的群内活动，还能掌握相关产品的第一动态和优惠活动。