

深圳福永到香港电商快递COD

产品名称	深圳福永到香港电商快递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	香港物流:香港电商物流 香港快递:香港电商快递 香港专线:香港电商专线
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

海外仓市场已经逐渐发展起来，也有卖家自建海外仓。但最终，公共海外仓市场仍会是主流。

举中国邮政EMS其中一个大客户为例子，他一年销售几个亿，现在开始自建仓，一平米的货架铺下去，成本是200万美元，他都是靠自有资本在做，目前做得很累，帐面上看赚到很多钱，但是见不到现金，都是在途，在柜子上飘着，要么就在库，在海外仓堆，见不到钱。

前两年很多大卖家都已经实现了自有建仓，不管仓的大小，在海外自己先建了，自己管，但是企业要发展，你不可能永远局限于1万平米，你在发展的过程中你会发现单一企业投入物流这种资产，包括自己招人，在海外非常难，国内的劳动力还比较好找，但是海外的人力的管理非常难。

此外，招聘人才，文化差异也是一个问题。政策法规也不一样。所以看似很简单，海外仓绝对不是简简单单地弄个仓库，备个叉车，雇两个人就结束了，做好一点不是这么简单，可能更多的涉及到关务的问题、法务的问题，甚至于公司在那边注册，你要招人，还有税务上的问题。

所以我们判断未来公共海外仓一定会有成熟的市场出来。为什么现在大家都愿意自己建？因为还缺乏公共的，当然亚马逊是一个，但是亚马逊的成本，很多企业的产品看了之后退出来了，希望自己接。所以任何一个产品有优势有劣势，合适不合适只有自己试了才知道。

在海外仓布局上，中国邮政EMS是在12年前开始做海外仓的。当时跟澳大利亚邮政成立了合资公司，就是做澳洲、新西兰的海外仓，诉求点还是要把仓库设置到运营成本最低的地方。比如放到中国，人工成本低，多供应商管理方便，如果放到保税区，效果会更好，多国集批。现在需求变了，以前都是卖方为主，现在是买方为主，强调的是客户体验。以前我们通过海运处理完，送到澳大利亚、新西兰，花四五十天可以接受，但是今天接受不了。

最近几年我们陆续在美国、英国、德国、澳大利亚设立了海外仓，为国内的制造业，包括一些跨境电商大卖家提供仓配一体化服务。当然配送渠道不局限于邮政渠道，比如说在欧洲，中国邮政EMS除了有德

国邮政、英国邮政，其它的市面上能找到的渠道都可以。

森鸿国际物流主要从事跨境电商COD物流，开拓了台湾，香港，东南亚国际专线。经营国际进出口货物的空运、海运代理业务，提供订舱、报关、报检、仓储、多式联运等全套服务。作为专业的国际物流企业，我们致力于不断完善自身各种服务功能和服务平台的建设，建立健全针对不同客户个性化需求的延伸服务体系，为国内外的客商提供更加优质、高效的物流服务。森鸿国际物流致力于发展海运进出口、铁路进出口到门业务，为客户提供全程物流解决方案。擅长复杂货物运输，包括暂时进出口货物运输、修理物品和退运货物运输、项目货方案定制、展览品和演出货物的方案设计等等。同时，提供报税港区保税仓储、转口贸易保税业务服务。

海外仓成为重要物流渠道

对于海外仓来说，其实这两年从政府到行业，包括我们卖家都在推崇，政府的各级文件都能看到，配套的各种补贴也都有，而且最近我们在参加一些中央部委会议的时候，政府鼓励在一带一路沿线大力拓展海外仓，建设产品的展销中心。

海外仓有很好的客户体验，欧美国家要求三五天收货，你要10天才收到，消费者不愿意。现在你买一个电子产品，不管去哪个网站，上午下单，下午就想收到货，他不愿意等。

当然个别市场除外，像南美、巴西、俄罗斯等等个别市场，那是特殊的海关政策导致了这个结果，消费者接受这种情况。

但是在日韩、欧美、澳洲，买家三五天收货已经成为常态，所以你卖高附加值的产品，或者高重量段的产品，你做不到两三天收货，确实客户体验会比较差。

再一个是退换货，我们直邮出口，海关放行出去了，很难回来，除了EMS可以免费退回，但很多别的渠道很难做到的。再有就是售后服务，有一点小的瑕疵，做一个简单的退换货，确实周期比较长。

那么，哪些产品适合做海外仓呢？

首先是电子类，大家如果用直邮，用e邮宝，可能在深圳还好，我们在香港有带电渠道，你要到了内地，想做安检，一次带电都做不出去，带电产品你想通过直邮方式很难，但是在海外仓做就比较容易。第二是要求时效性的。第三是一些家居园艺类的产品，体积很大，重量很大的。第四是汽配产品。

公共海外仓一定会产生成熟市场