

# 东莞到马来西亚快递代收货款

产品名称	东莞到马来西亚快递代收货款
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	马来西亚物流:马来西亚电商 马来西亚快递:马来西亚专线 马来西亚跨境:马来西亚小包
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成立于2005年6月，公司主要从事普通快件、直通快件和代收货款等业务，服务范围覆盖全国多个大中城市，目前拥有台湾，香港，印尼，越南，泰国，菲律宾，马来西亚，新加坡，美国邮政小包等多条国际专线。公司总部座落于深圳市宝安区，并形成以华南为中心，以“珠三角”为重点，辐射全球的物流网络体系，在同行业中处于领先地位。

公司自创立以来，坚持“严格管理、规范运行、注重创新、特色明显”的发展策略，采取“总部直营、特许加盟、授权代理”相结合的经营模式，确立“安全快捷、诚信和谐、求实创新、持续发展”的经营理念，秉承“信誉第一、客户至上”的服务宗旨，大力倡导“诚信经营”的观念，健全公司诚信体系，建立规范操作模式，完善经营管理方法，形成了网络一体化、操作规范化、管理科学化、服务人性化的运行机制，不断提高公司的核心竞争力。

公司坚持人才发展战略，重视人才建设，注重引进和培养专业人才，优化员工结构，狠抓员工能力素质，不断提升管理水平和业务能力，为客户提供优质、安全的服务；同时，公司采取了多种形式，充分发挥人才在公司发展中的关键性作用，营造和谐融洽的工作环境，建立公平公正的用人制度，提供广阔持续的发展空间，努力构建和谐信丰，促进公司持续发展。

随着我国经济的快速发展，信丰物流将一如既往，坚持“安全快捷、诚信和谐、求实创新、持续发展”的经营理念，携手各界人士开拓进取，奋力拼搏，共创辉煌。

森鸿国际物流到马来西亚跨境电商COD

- 1、森鸿国际可为全国客户提供全境服务。
- 2、珠三角城市的大件货物可提供上门提货服务。
- 3、马来提供目的港包关税、包清关、包派送服务。新加坡包清关、包派送服务。

4、提供到付，代收货款，代理报关，代理核销退税等增值服务。

首选森鸿国际物流，合算，价格实惠，效率高，签收率高达80%

！是您快递货物的不二选择，相信森鸿国际物流，用事实说话，用效率办事，用服务赢得人心。

跨境电商是一个大的概念，每个人在其中都扮演不同的角色。而供应商这一角色，可不好干。供应商说白了就是工厂的老板，属于供应链的上游。从2008年到现在，工厂老板经历了怎样的一个历程呢？

小跨的跨境故事讲堂开始了。

2008年

当时跨境电商还不算很成熟，行业中涌现了很多大批量采购的大卖家。许多卖家资本不足，现金流不到位。这就导致了工厂的账期被压得很厉害，2个月、3个月....甚至6个月都有。然而，在金融危机的大背景下，工厂不坚持也得坚持。无外乎，多咬咬牙。

2011年

第三分销平台崛起，账期短了，还有成千上万个中小卖家帮自己卖货，看似皆大欢喜，但是生产很难把控，命脉掌握在分销平台、电商平台、卖家手里....今天产品在分销平台首页出现说不定明天就很靠后，今天卖家找你拿货但可能明天就找别人了。热卖的产品批量生产后，一天才出几件货，备着满满一仓库，工厂再次苦不堪言。

2014年

左右电商平台纷纷邀请工厂入驻，大量工厂有机会翻身成主演了，但转型做卖家后，却由于产品、营销、物流、团队、基因等问题，除了百事泰等少量工厂，绝大多数月销难上20万美金，只叹电商为何如此艰难，日夜怀疑自己，是不是选错了路。

现如今

跨境分销翻拍，有些工厂撸起袖子自己当导演，亲自搭建分销平台，这一次待遇会好一点吗？经过多次采访与了解，小跨表示，分销工厂，到了2018、2019年，确实是开始翻身了。

一、有了产品主动权

过去的采销模式，要么是贸易商给工厂下单说做什么就做什么，要么是工厂跟风生产。但如今工厂自己搭建分销平台，分销商的订单信息也会反馈给工厂，因此工厂能快速获取目标消费者偏好信息、热销产品品类以及其市场走势等，从而开发出更有竞争力的产品。

依据自建分销平台的大数据，可以自主改进产品设计，不断进行产品的更新迭代，而不是被贸易商推着改善产品，久而久之，产品质量越来越好。

二、经营了品牌

在传统贸易中，工厂只负责生产贴牌，就算产品再好，也是别人的品牌。而分销却不一样，自己备货，品牌是自己的，不用搭建销售团队，就可以借助中小卖家的翅膀，让自己的牌子出现在美国、欧洲、中东、非洲、amazon、ebay等不同国家和平台。

比如：主营IP camera以及大件乐器产品的深圳宜视安科技，在实现梦想的路上一直打磨自己的产品，经营自己的品牌，在IP camera这一品类上开发了60种产品，每一种都以精品品质来要求，如今拥有庞大的

用户群体，分销发展到多个国家，其旗下的分销商已经达到2000多家，就连环球易购、腾拓、棒谷这类电商大鳄都是它的客户。

### 三、分销壮大了

在对分销商的管理上，工厂卖家相对普通贸易商会更成体系。而在让各位玩分销的工厂卖家头疼的价格管控问题上，深圳宜视安科技的黄总有自己的一套逻辑。譬如，在日本站、德国站等不同站点只会指定一家或几家分销商，避免恶性价格战。而最霸气的举措则是统一出货价，款到才发货，就连对环球易购、腾拓、棒谷也一视同仁。

无独有偶，广州夜眼科技在分销这块规定了全球统一零售价，如有违规者，两次警告，三次出局，直接断货。

### 四、电商收购工厂

同样，在传统分销模式中，很多卖家也意识到要跳出来自己做平台，要有工厂，要不断深挖供应链才能掌握主动权。这让更多工厂受到了关注，有了好的身价。就如夜眼科技，前几年开始收购工厂，转型做分销，虽然随着身份的转变，不仅在管理工厂上存在挑战，甚至连产品思维也要重塑，但是这种转变无疑是明智的。其通过工厂来降低产品的开发成本，在人数没有大增的基础上，从月销百万美金突破到了月销两百万美金。