# 深圳罗湖寄台湾跨境电商小包快递

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 深圳罗湖寄台湾跨境电商小包快递 |
| 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 | 台湾跨境物流:台湾物流<br>台湾跨境小包:台湾小包<br>台湾跨境电商:台湾电商 |
| 公司地址 | 深圳市宝安区福永街道怀德国际大厦 |
| 联系电话 | 13798916595 |

# 产品详情

纵观当前全球电商的发展态势，跨境交易是成长速度最快的领域，詹宏志分析认为，现在生产基地大部分在亚洲，在美国任何一个商场走进去，商品80%都来自亚洲，这80%里面有80%是来自中国大陆。全世界商品的丰富性都是由亚洲所提供，但是消费市场，美国的规模是惊人的。

“ 大陆有全世界最大的互联网成长基地，台湾有灵活的运营模式，并且掌握了电子设备供应链的优势。如果我们有能力把亚洲的商家联合起来推到美国，缩短太平洋的距离，让很多中小企业有能力做美国的生意，赢得世界。从这样的角度看，两岸的电商合作是非常有意义的。 ”詹宏志说。

当华人世界都在谈论“ 中国梦 ”的背景下，在詹宏志看来，互联网就是能够成就梦想的一个杠杆，因为互联网的精神就是让大家相连、共同分享。“ 它的底层是自由流动、信息分享，它也提供了一个自我实现的新的环境，即只要有技术、有创新、有商业模式，不问出身、来历，就能给人一个梦想成真的机会

森鸿物流有限公司可以成为你最佳的物流商。门到门服务，等通知发滑回单付运输，货物保险，货物运输时时跟踪，只要你有想要解决的物流问题，森鸿物流有限公司可以为你设计出一道适合双方互利的物流方案。森鸿物流有限公司以最优质的服务，赢得客户，以最低廉的价格,吸引客户，一票托运，全程无忧!

东莞森鸿物流有限公司是一家致力于空运、海运，集运行业发展的大型物流企业，具有十余年全国航空，海运运输的专业成功经验。公司自成立以来，以诚信立足东莞，深圳，广州等地，以实力辐射全国。多年来，经过公司全体员工不懈的努力和广大新老客户及业内同仁的依赖和支持，公司已建立起以东莞为中心，辐射全国的物流网络.

跨境平台——呼唤“ 两岸合伙人 ”

统计显示，大陆到去年电商交易额已达到8.1万亿元人民币，而台湾地区到去年电商交易额己达到6600亿元新台币，到2015年台湾电商交易额预估将达到或超过1万亿元新台币。虽然两岸各自在电商领域都有骄人成绩和丰富经验，但两岸电商在跨境合作领域显然还存在巨大上升空间。

8年前，台湾网劲科技跟淘宝网合作淘宝台湾馆，算是第一波开启跨境电商的试水者。据网劲科技游士逸介绍，当年他们协助台湾馆中大概400多个卖家在大陆销售，年营业额在10亿台币左右。2010年后，市场发生变化，更多台湾消费者希望购买到大陆商品，于是他们又在台湾成立荷包网专卖大陆产品。如今，他们希望能把跨境的C2C做成B2C。

网劲科技算得上探索两岸跨境电商的“ 先行者 ”，可纵观近十年来的发展，也并没在两岸占领绝对的市场优势。大陆市场巨大复杂，消费者特性迥然不同，加之互联网发展瞬息万变，台湾电商单枪匹马杀入，很难占得市场。即使是在台湾具有绝对优势的化妆品领域，很多在台湾口碑非常好的小品牌，都由于不能抛开做传统销售的经验谈，加之不了解大陆市场情况，而在进军大陆的过程中折戟沉沙。

此外，关税、金流、物流等一系列线下问题也是制约着两岸跨境电商的发展的重要问题。在13日进行的第五届两岸互联网发展论坛上，工信部信息化推进司副司长董宝青就指出了当前两岸开展跨境电商面临跨境信息化建设、跨境通关、跨境电商服务业发展以及知识产权、消费者权益保护等一些问题。这都需要两岸产官学界共同研究和解决。

在灵狐科技有限公司首席战略咨询师费悦明看来，大陆电商已经在全球市场上赢得了过去不曾有过的优势。而台湾的产业界已经在全球市场上经营多年，具有丰富的经验。两者的融合必将构建在全球市场上的核心竞争力。这么一系列的工作其实都不是一个企业或者个别企业单打独斗能够完成的，它需要在一个更为开放、更为交互的大平台上不断沟通尝试，而在他看来，本届论坛的主办方“ 中国台湾网 ”正是可以操盘的绝佳选项。

跨境电商目标——在对岸更在全球

在6月份两岸两会签署的《海峡两岸服务贸易协议》中，“ 电商网站 ”首次出现在开放名单之列，该协议为台商拓展大陆电商市场开启了大门。过去台湾电商业者在大陆设点，持股须低于50%，因而无法在企业中取得主导权，本次两岸签署的服贸协议中规定开放持股上限可达55%，这一举措无疑将加速台资企业在大陆电商的布局。

对于过去低于50%的持股限制，台湾资讯工业策进会产业推动与服务处主任赖玲如认为，这让许多台资企业来大陆设电商平台之前会有许多考量，因为台资对企业没有掌控权，而如今在利好政策的刺激下想必会有新一轮布局大陆的浪潮。

在詹宏志看来，它给了台湾厂商一个更宽的道路。“ 假如市场是两个，台湾就有机会参与中国大陆这个庞大的而且快速增长的电子商务市场。55%之外，企业还可以选择合伙人，这就创造了台湾企业与大陆各式各样业界合资合作的机会。 ”

显然，两岸跨境电商合作的目标不仅在对岸，更在全球。