

# 深圳寄香港物流COD

产品名称	深圳寄香港物流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 香港小包:香港电商小包
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

森鸿货运物流有限责任公司创立于2007年九月份，是一家技术专业从业国际性电子商务包包、航空件、快递公司、专线运输、进出口报关、报关报检、仓储物流等物流配送服务的国际性电子商务物流企业。

森鸿货运物流总公司开设在上海，货品分拨管理中心开设在深圳市，在中国台湾、中国香港、日本国、菲律宾、印度尼西亚均设立子公司，以全世界领跑的货运物流解决方法为顾客出示多方位的贴心服务。

不久前，伴着热烈祝贺澳门回归二十周年的春风，中国香港再一次变成社会舆论关心的聚焦点。大家都知道，中国香港有着“购物天堂”的美名，每一年吸引住不计其数的剁手族千里迢迢前去疯狂购物，变成带动香港经济发展提高的关键模块之一。

自然，中国香港鳞次栉比的零售管理体系，在让剁手族回味无穷的另外，优先选择考虑地地道道的香港人平时买东西要求，网上购物也是其释放出来买东西欲的关键选择项。但是，怪异的是，不论是初期的PC时期還是可谓是聚势的智能时代，中国香港仍未问世有知名度的当地电子商务平台，群众只有从amazon、eBay、天猫商城等网络平台提交订单，用“被殖民者”来描述时下中国香港电子商务困境并不为过。

回过头看国内销售市场，电子商务不但快速投身、结果实，问世天猫商城、京东商城两大大佬，并且近些年不墨守陈规的他们刚开始走向世界，找寻新的突破点。不得不承认，中国香港电商创业落伍于全部时期，谈以及为什么一拖再拖看不到有起色，许多人都能讲出市场容量小、履行合同成本费高显性基因缘故。自然，文化艺术、自主创业气氛等多方面缘故更发人深思。

先说中国香港电子商务不行的显性基因缘故，我觉得有三点：

### 一、市场容量小。

市场容量是互联网技术创业人优先选择考虑到的难题，在其中客户数量是关键指标值之一。截止2017年半年度，香港人口达723万，与国内6.88亿网友对比基本上能够忽略，乃至不如一个大中型大城市。就算

100%的香港人有网上购物习惯性、消费力强过国内人，市场容量依然小得可怜，经营规模提不上造成边际效益没法减少，赢利难度系数随着升高。

## 二、电子商务履行合同成本增加。

在中国香港这一弹丸之地，农田是认可的刚性需求，不但反映在楼价高得吓人，商业房产的迅速发展趋势使房租也节节攀升。不管采用哪样电子商务模式，仓储物流是必不可少的关键步骤，持续上升的房租成本费让电商创业者压力很大，租间好几百过千平方米的库房，开销并不是小钱。

另外，别以为中国香港地区小、路途短，昂贵的人力资源开支使派送阶段也变成砸钱的主。房租、货运物流二项开支，使中国香港总体履行合同成本费一直处在高质量，除非是做到丰厚的经营规模，不然降低概率极低。

## 三、线下推广零售迅猛发展。

也许你能迷惑不解，完善的零售管理体系本来是中国香港优点所属，为什么会变成电商发展的摩擦阻力？我一直确信，优势的过多拓宽是缺陷。“总会有一间在周边”是中国香港连锁便利店的广告词，7-11、OK便利店、万宁市等在香港街头经常可以看到。

以7-11为例子，香港面积约为1095平方千米，900好几家7-11遍布在全国各地，开实体店相对密度之高让人诧异。一颗颗的连锁便利店使香港人极其便捷地选购所需产品，一般下楼梯就可以拿下。另外，购物广场应有尽有的产品考虑香港人对买东西的全部想象，基本上每一个地铁口周边都是有一个中大中型购物广场，并且隔三差五举行营销活动，均在1小时微生活覆盖面积，高效率方便快捷。

长此以往，香港人对线下推广零售造成比较严重的依赖感，在这类商业服务布局下，电商发展室内空间大幅受到限制，境遇极为难堪，宛如可有可无。一方面，电子商务提升室内空间限定的优点彻底反映不出来；另一方面，电子商务无法寻找适合的突破口，产品多元性、更低价钱、服务项目更暖心等优点均不显著。最后，电子商务只有做为填补买东西方式存有，而没法变成流行，香港人无法培养平稳的网上购物习惯性，为其发展趋势蒙上一层黑影。

电子设备独特地体现出国内与中国香港商业服务自然环境的不一樣。虽然国内有苏宁易购、国美电器等全国家电连锁公司，客户在天猫商城、京东商城等线上平台选购电子设备的主动性仍然上涨；回过头看中国香港，电子设备充足划算，群众去门店选购既快又有确保，网上购物主动性不高。

乐视电视前亚太地区董事局主席莫翠天曾剖析道，“中国香港许多线下推广的营销渠道都很完善，要使他一瞬间转换网上订购你的商品，实际上对许多顾客是一个心理问题，将会会不安心，对你的产品品质、客户体验、售后维修服务会出现许多提出质疑。”

一眼望停止的行业前景、无法负载的履行合同成本费，再再加线下推广零售并吞网上购物意向，中国香港电商发展没缘地利人和、人与，时间更不立在它这一边，没法做大也就习以为常。必须强调的是，一切谋事在人，人们商业服务史不缺挫折再生的经典案例，要是中国香港电商创业者想要闯荡，仍存有一丝希望。

但是，文化艺术变化、自主创业激情消散等要素，使中国香港电子商务终究无法翻盘，这才算是其落伍于时期的直接原因，怨不得他人。

先说文化艺术变化。香港人风靡“拿来主义”。做为中西方文化艺术交汇处之岛，中国香港在备受我国中华传统文化危害闲暇，也对西方国家观念、文化艺术具备高宽比归属感，既没语言发育迟缓又没服务器防火墙影响，无形之中减少“拿来主义”的成本费，使amazon、eBay文化整合之途走得尤其畅顺，香港人足以在第一时间入门，Google、YouTube、Gmail等欧美国家流行互联网项目在中国香港也有着极高

覆盖率。

总而言之，要是是优异的互联网项目，日常生活随意之岛的香港人都是激情以诚相待，而不在于究竟源于当地还是国外。特别注意的是，中国香港风靡“拿来主义”与国内剽窃不知所以产生明显差距，直接原因取决于中美文化差异。在香港人的逻辑思维中，即然有现有商品，用来立即用就可以，不容易思索再做下相近商品；国内仁的意思竭尽全力地效仿商品艺术创意，开发设计合适当地客户应用的商品，并根据适度的运营模式转现。

再聊中国香港自主创业氛围萧条。与同是金融业名镇的上海市遭受“无法留住马云爸爸”的难堪相近，中国香港网络创业气氛都不浓，在其中不光鲜亮丽的电商创业尤其不受待见。除开考虑持续上升的房租和人工成本，社会发展主流价值观对房地产业、金融业等有前景的行业的青睐，使电商创业十分困难。

大家都知道，金融业、房地产业、度假旅游是香港三大主导产业，吸引住很多高层次人才加盟代理，拿高薪职位、日常生活平稳，长此以往，香港人越来越不肯探险，与台湾年轻人青睐小庆幸审美观相近，造成 创业人悲剧背黑锅，没法吸收骨干力量建立一流精英团队，风险性随着提升，仅有零星的“散兵游勇”自主创业。

中国香港有自主创业意向的人本来就少，更别说在被弱化的it行业自主创业，亚洲首富李嘉诚先生更是“元凶”。中国香港是一个完善经济大国，完善的言外之意是垄断性，中国香港1/7的私宅物业管理、70%的零售市场占有率、近一半的海港做生意、市场占有率较大的家用电器连锁加盟店和关键电信网、通信运营商等全是刘家的，刘家在中国香港农田、电信网、水电工程、燃气等好几个行业占有一定水平的垄断性优点。

这类垄断性优点造成 中国香港自主创业滞留在李嘉诚先生时期，错过瞬息万变的网络时代，没有问世优秀的互联网技术创业人和一流企业，本来使出室内空间受到限制的电子商务更难大有作为。一步错步步错，即使今日马云手门把具体指导创业人，也许也无法更改中国香港电子商务的萧条现况。