

深圳福永到东南亚快递COD

产品名称	深圳福永到东南亚快递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	东南亚物流:东南亚电商物流 东南亚快递:东南亚电商快递 东南亚小包:东南亚电商小包
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

东莞市森鸿物流有限公司dgshwlyxgs森鸿物流有限公司，成立于年，是国内首批跨境电子商务综合服务商，也是中国首家为跨境BC电子商务卖家提供专业进出口物流和仓储一站式整体解决方案的电商公司。森鸿电商物流公司总部位于中国东莞，并在广州上海深圳香港台湾等设有分公司。同时与等各大平台建立良好的战略合作伙伴关系。做物流的朋友们你是否依然还停留在天天和竞争对手价格拼刺刀的阶段。目前市面上这两年来兴起了一种全新的跨境物流BC模式。

这种模式下，客户不会那么非常关心你的价格。客户更看重的是你的时效和签收率以及回款速度。这种全新的模式就是跨境电商BC物流CODcashondelivery代收货款服务。简单的理解就是国外的客户先在电商网站下单，由物流公司将货物送到国外的客户手中后，再当场收取货款和运费，最后再将货款返还给电商卖家。COD物流模式的最大魅力传统的物流模式都是货代要放账期给电商卖家，卖家才肯把货物交给货代账期的垫资成本以及产生坏账的风险都要考虑在内。

尤其是遇到货物运输出了点问题，卖家很容易拿整个月的应付运费来“做文章”。COD物流模式的最大魅力在于，整个现金流的运作环节和传统模式倒过来了。不是卖家要给货代付钱，而是变成了货代要给卖家返款。卖家的销售收入以及利润部分的现金流全部由货代掌控。一笔庞大而又可观的现金流以及不存在产生坏账的风险，是这个生意模式最大的魅力所在。目前市面上能够成熟运作COD业务模式的跨境物流企业还非常少，大家都处在摸着石头过河的阶段，相对来说还处于粗放式发展阶段的暴利期。

COD物流模式为何兴起。目前的COD物流模式主要集中在东南亚和中东等新兴市场国家。其中东南亚主要以马来西亚泰国越南台湾印尼为主力军。COD物流模式需求旺盛的市场都有一个共同的特点，那就是当地的网络和支付以及物流等基础配套设施比较落后。尤其是支付方式，在东南亚的越南印尼等国家，网银和移动支付甚至都还没有普及。除了当地国家支付方式不发达以及电商模式尚未形成消费习惯等客观因素之外，其实还有一个电商模式自身演变的趋势值得我们关注目前的电商卖家大部分都是以在亚马逊速卖通eBay等电商平台开店为主。

随着平台上的卖家数量越来越多，竞争日益激烈，获取流量的成本越来越高，而且价格也拼的越来越厉

害。当一部分电商卖家在平台上的获利空间收窄的时候，去平台化的趋势就开始凸显。一个很明显的特征就是越来越多的卖家又开始重新重视独立站，社交电商趁着移动互联网的红利迅速崛起。自建站模式比如执御，facebook社交电商比如布谷鸟等。这一类型的客户都有着庞大的COD物流的需求。而且整个市场目前在呈现出爆发式的增长。曾经去过某个以COD业务模式为代表的电商卖家的香港退件处理仓，场面确实很震撼。

COD物流模式面临的三大发展瓶颈退件堆积如山COD物流模式目前的市场平均签收率大约只有%左右。能做到%以上的就已经算很不错的了。也就意味着有%左右的货物送到客户手中是被拒收的，需要退回仓库重新上架或者就地销毁处理掉。客户退货的理由有很多种。最常见的就是货不对版，我们中国人已经习惯了在某宝上购物时候的图片和实物不符。国外的客户还很难适应，明明网上图片看起来很不错，一到手明显感觉和网上描述的差异太大。做COD模式的物流公司，经常会遇到国外收件人带着警察来仓库要求退货退款的事情。

因为有一部分跨境电商卖家为了追求暴利，会销售一些质量存在明显缺陷的假货给国外的客人。赚了几倍甚至几十倍的暴利差价之后，即使签收率再低，卖家也觉得有利可图。物流公司就被动了，因为电商卖家是在中国，国外的收件人和电商卖家沟通退货退款无门的情况下，只能选择在当地报警后，找物流公司麻烦。因为货是物流公司送的，款也是物流公司收的。物流公司夹在卖家和收件人中间两头为难。大量的退件到了国外的物流公司仓库堆积如山，已经给物流公司的库存管理造成了很大的压力。

货款回流不容易COD物流模式下，物流公司帮卖家收取了货款之后，一般会承诺在两三周以内将货款返还给国内的卖家。货款如何正规合法迅速回流到国内是一个很大的难题。由于大量的COD包裹在国内出口环节尚无法正规的退税申报出口，在国外的清关也大多数以灰色清关为主。通关方式的不正规导致了正常的结汇收汇也成了难题。目前市面上所有的从事COD业务模式的物流公司，资金大多只能回到香港。回来大陆的话很多被迫要通过灰色途径，风险高，汇损也不小。

COD物流模式的回款速度是卖家最为关心的。因为卖家的全部收益都在货代公司的口袋里。回款安全快速的货代会体现出更大的竞争优势。系统是最大的软肋由于COD业务模式涉及到的整个交易链条比较长，目前市面上尚没有一套成熟而又完整的IT系统可以支持这种业务模式。大家都处于开发阶段，而且开发的投入成本相当大。不少从事COD物流业务的货代公司，每天依靠人工处理个上千票的包裹已经不容易了。日均处理上万票的公司其实并不多。

系统就是最大的软肋。COD业务模式所在的这些经济欠发达国家的网络技术也不发达，最后一公里的派送都是外包给当地的本土派送公司去做。许多的本土派送公司系统还十分落后，导致信息的反馈非常不及时。仅仅把国内物流公司的系统搞牛X了还不行，你还得协助国外本土的物流企业升级和改造他们的信息化智能化水平。谁能先把系统这一关搞定了，谁就可以短期内在效率和客户体验层面甩开其它竞争对手一大截。COD跨境物流模式作为近两年兴起的新生事物，虽然说还面临着很多的发展瓶颈和不足之处。