

# 深圳南山寄菲律宾跨境电商物流

产品名称	深圳南山寄菲律宾跨境电商物流
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	
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

企业信仰厚德载物 企业宗旨谦和朴诚德业并增 企业质量方针安全迅捷经济周到 企业核心价值观对外以诚取信对内以人为本 企业经营理念顾客至上信誉第一全员参与 企业服务理念\*始于客户需求终于客户满意\*用自己的麻烦减少客户的麻烦 企业行为准则讲诚信行道义负责任守规范 员工职业道德忠于企业尽心尽责团结互爱勤学上进深圳寄快递到菲律宾跨境电商小包专线，菲律宾小包快递，代收货款，森鸿泰国电商小包，清关后当天开始派送，正规清关，全程网络监控，全境送达，天返款两次，公司目前在东莞广州深圳，香港台湾等地设有多家分公司。

森鸿国际物流是年由中华人民共和国商务部批准成立的国际货运一级代理企业。主要承办海运陆运空运进出口货物的国际运输代理业务。包括揽货托运订船仓储中转集装箱拼装拆箱结算运杂费报关报验保险相关的短途运输服务及运输咨询业务，办理国际快递业务。森鸿国际物流跨境电商小包服务国内服务:免费仓储服务，可请厂商直接将货发到我们仓库，森鸿国内三大仓库，均可免费仓储。最大限度的未为客人节省仓租等成本费用。代打包服务，将出货订单传送给给我们，将由森鸿仓库同事代分拣打包贴单出货，为您节省人工和时间消耗。

海外仓服务:拒收件仓储，千里迢迢货运到菲律宾，被客人拒收，还可以退货我们菲律宾的仓库仓储存放，等待处理拒收件转寄，拒收件退回仓库后还可以转寄给其他需要的客人，节省前期货运运费节省时间。跨境电商合作联合运营的模式在我看来非常适合中小企业实际的合作方式，工厂擅长于生产制造，你可以找一些靠谱的知根知底的外贸跨境合作伙伴合作，以联合投入，风险共担，专业分工，共创品牌的合作方式共同运营，这样成功概率会大大增加，而且会大大的降低风险。

理性预期的年中国跨境电商市场在这样一个年末复盘年展望未来是非常必须的，对于马上要到来的年中国跨境电商市场，对于很多要转型做跨境电商的外贸工厂来说，一定要头脑冷静，而且根据自己的工厂产品实际出发考虑问题，因为年中国的跨境电商市场真正经历了一个洗牌之年，而且年我们的跨境电商市场会更加变幻莫测。年跨境电商困局之成本大幅度增加跨境电商经历了几年的草莽发展，在年成本上涨非常厉害，这里的成本主要分这样几个一个是流量成本和物流成本还有就是综合运营成本。

单单从亚马逊CPC广告费来说年增加了%的费用。而且亚马逊的中国卖家风口增加导致流量成本越来越贵，而且可以肯定的是年流量成本会更贵。Facebook，Google等站外的流量成本也越来越贵。还有就是

年物流费用的增加，包括美国退出万国联盟的影响会在年进一步影响中国的跨境电商卖家。另外就是综合成本的增加，人工成本，材料成本，甚至是包装成本。年中国跨境电商困局之竞争压力我们经常说年前做跨境电商的卖家都买了房子，买了好车，但是进入年我们发现跨境电商越来越难做，原因其实非常简单，做的人实在太多了。

大家想想现在有多少人参与到跨境电商领域，传统外贸工厂，贸易公司，外贸SOHO创业者，亚马逊中国开店计划真正让亚马逊的卖家爆棚，而这样的趋势对于更多中小卖家来说并不是好事情，竞争实在太大了，而且中国卖家比较擅长恶性竞争，这也是年亚马逊爆出问题的核心原因之一。除了中国卖家大量涌入跨境电商市场，印度市场也会成为未来中国卖家最大的竞争压力，价格便宜，劳动力更廉价。年中国跨境电商困局之全球采购力下降年世界经济在缓慢中复苏，但是整体经济还是比较差，我看了很多国家的采购量数据统计，其实压力还是非常大，包括年黑五和圣诞节采购旺季并没有表现出特别旺盛的采购能力，这对于年我们做跨境电商必然是很大压力和困惑。

年中美贸易战虽然已经告一个段落，但是在年依然会对世界经济和全球跨境电商布局产生影响，VAT税必然会在年更加成为趋势，德国，俄罗斯，合规会是大势所趋，所以灰色空间的利润会更加少，所以对更多卖家来说更加不利。年中国跨境电商困局之库存压力风险如果要让我说出年跨境电商最大的坑，那就是库存压力风险带来的最大的坑，年中国跨境电商出口增加乏力，很多大卖销售都不行，特别是刚刚过去黑五和圣诞节，销售数据业绩平平，年年最麻烦的跨境电商卖家是那些用力过猛的卖家，比如说FB A库存压力非常大，资金周转率非常差的大卖家会在年过的非常难。

年对传统制造企业转型做跨境电商的肺腑之言所以对于跨境电商的大趋势，传统制造企业的老板还是应该认同，毕竟一个企业要发展，顺势而为其次就是客观冷静尊重市场实际，我刚刚花了很多的篇幅写了目前跨境电商出口市场遇到的问题，所以大家要冷静理性的开展跨境电商业务。一切从实际出发，做生意最终的目的最终还是赚钱，工厂赚钱非常辛苦，每分钱都是辛苦钱，所以真正要考虑到自己企业的资金能力，投入能力和抗风险能力。投入到跨境零售市场多具备市场意识，运营优势，多善于学习，走出一条属于自己的跨境电商发展之路。