国内到泰国电商小包快递公司

产品名称	国内到泰国电商小包快递公司
公司名称	东莞市升鸿国际物流有限公司
价格	27.00/kg
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区鞍胜路35号
联系电话	18934134227

产品详情

升鸿国际物流有限公司（升鸿国际）成立于2010年，是一家由中国商务部批准的国际货运代理公司，拥有交通部的无船承运人资格，专业从事国际海运，国际空运以及国际速递的企业，升鸿国际有一支专业化，年轻化的团队.核心成员有着10年以上国际物流经验，凭借完善的物流设施和物流网络平台，以及优质的服务水准，为国内外客户提供卓越的一条龙、专业化的物流服务。坚决贯彻“ 诚信所托，用心服务 ”八字方针。本公司主要经营： 国际海运、国际空运、亚马逊运输、代理托卡、报关报检、国际快递（DHL，UPS，FEDEX及各国专线网络）等一系列运输服务。

公司致力于为客户提供最优质的服务，在全球贸易瞬息变化的今天，希望我们的服务，能在广东地区架起一座连接世界的桥梁，在全球众多经济体中，随着公司在中国大陆成立至今，业务量不断增加，业务水平日益提高，现由于发展的需要，欲诚聘工作积极主动、认真负责、吃苦耐劳、具有敬业精神的有志人事加盟本公司，携手共创美好明天。森鸿国际提供最优质的国际物流服务。目前拥有台湾，香港，越南，印尼，泰国，新加坡，马来西亚，菲律宾，日本专线。

一、泰国电商小包操作流程：

流程： 客户下单(14:00点前)→越鸿司机安排取件→打包装袋发货→送往深圳机场、上航班→飞往泰国曼谷机场→进行清关→Kerry司机拉取货派送→客户签收。

二、跨境电商小包运输优势：

1、自营专线，专运所有普货和电子产品及部分特货。

2、专业运输中国大陆到泰国、香港、台湾跨境电商小包运输；

3、代收货款每周返款两次，可美金、台币、港币、RMB返款；

4、所有合作客户全部给以配备专人操作、客服、财务、司机、IT等相关人员；

Lazada2019年将升级六大核心战略

日前，在第二届阿里巴巴跨境峰会上，Lazada跨境业务总经理冬苓分享了Lazada2019年核心策略，以及东南亚市场的发展概况。

冬苓表示，2019年，Lazada将会有六个战略升级。

第一个战略升级，全力打造全球精选Golobal Collection平台。Lazada会通过流量调配机制将流量导入到这个精品库。因此，Lazada在今年6月以及10月会针对跨境做大量东南亚的工作，来推广跨境精选。

第二个战略升级，赋能商家，深度运营。商家全生命周期的阶段，分为从招商的入驻到孵化养育、快速提升，再到续力爆发和腾飞。

第三个战略升级，构建全新的跨境服务生态。Lazada希望借助这样的垂直化以及一键托管模式的服务体系让跨境商家成长。

第四个战略升级，跨境品牌化。Lazada在每个国家有Club300+项目，为东南亚6个国家站点输出300个品牌。这些品牌的成长路径基本上是：品牌首先入驻跨境，当在跨境达到运行的条件，可以享受LazMall的品牌特权，包括超级品牌日，包括搜索的前面两个豆腐块的加权，包括LazMall频道的流量红利。

第五个战略升级，深耕物流体验。Lazada在跨境商家调研的痛点当中，会成立四大项目，且在四大服务上面继续提升。

第六个战略升级，产品体系，Lazada将围绕基础体验和增量产品的体验升级。基础体验是节汇方面，从物流优化、营商环境打造方面，让商家从人肉日常运营当中脱离出来，进入到真正增量的市场运营，用好全平台的流量推广工具、营销工具，以及新的物流解决方案、海外仓、海运等更优质物流体验的解决方案。

速卖通2019业务战略：社交电商是较大突破点

日前，在第二届阿里巴巴跨境峰会上，阿里巴巴全球速卖通行业负责人龙葵分享了全球跨境电商2019年在速卖通的布局和机会，以及速卖通在2019年的战略和方向。

据龙葵透露，速卖通在2019年的战略和方向，有四大关键词：用户增长、品牌孵化、智能化、营商环境。同时，她从“ 人、货、服务 ”三方面讲述了速卖通业务战略。

首先，保持用户增长是速卖通核心的目标和方向，从用户角度，今年将有一个较大的突破点，也就是社交电商。

从货的角度，速卖通今年会持续提供更丰富的差异化货品策略，包括1688的外贸精品。同时，其可能会跟更多社交玩法打通，为优质商品找到目标更明确、更精准的用户。还有一个方向是国潮出海，将中国品牌带向海外，不仅仅是把货卖到海外。

从服务端，速卖通今年核心的会在海外仓业务和退换货服务升级，把更多产品上线，来满足不同消费者的需求。

据了解，速卖通今年会在第三方生态合作伙伴方面有非常多的加强，会邀请更多合作伙伴一起加入，包括工具、内容运营、网红运营的服务商。