广州到日本电商快递代收货款

产品名称	广州到日本电商快递代收货款
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	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

十多年来，森鸿国际物流供应链始终秉承“ 团结拼搏创新共赢 ”的企业精神，以奋斗者为本的企业文化，以成就客户为企业愿景,以一站式和透明化管理模式,以先进的信息化管理技术,高效先进的流程设计以及卓越的品质为生存根本,坚持客户至上的服务理念,用心服务于客户;公司通过从客户中来到客户中去,通过不断创新产品提升服务水平并深入贯彻对客户增值服务和员工增值福利的企业发展方向,精心培养出一支坚韧勇敢敢闯敢拼的务实团队，用心打造一个细分行业的综合供应服务平台。

森鸿国际物流供应链成立于年月，总部位于深圳，公司以苏深圳为运筹中心，提供辐射珠三角跨境电商物流智慧运输和供应链金融国际物流等一站式一体化服务，以贴近客户服务的模式成就客户成长。同时，跨境电商的国际服务网络也逐步形成，目前开通台湾，香港，东南亚等空+派服务。公司在海外各地建立的海外仓储，为客人提供海外仓储服务。海外仓一件代发，转寄，提高发货效率。跨境电商卖家要如何选择经营品类，才有可能在当前竞争激烈的行业之中，逆袭成为大卖家。

美国DP明路品牌管理有限公司CEO王荟智Don表示，跨境电商卖家在选择经营品类时，要考虑几个问题——该品类有什么优点。有什么弱点。该品类能不能赚到钱。该品类有没有机会发展成垂直领域的领导者。Don给出了三个层面的判断依据品质价格品牌。品质。比如某一个品类，大多数产品本身品质可能一般或较差，如果可以做出品质较好的同类产品，那就有望成为该垂直品类的领导者。而这点也是Anker成功的最重要的原因——在充电宝电池这个领域，Anker发现该品类绝大多数产品都是杂牌且品质一般，Anker差异化路线打造出品质较佳的品牌产品，一跃成为该品类的标杆性企业。

“ 其实十年前，国内也有同样的案例。当时国内手机电池市场充斥着劣质杂牌产品，没有一个真正好用或是叫的上名字的，在此机遇之下，品胜飞毛腿就横空出世，迅速抢占市场。 ”Don介绍道。价格。如果说跨境电商卖家所观察的品类，不具备“ 普遍低质 ”的特点，那就接着看下一个维度——价格。比如，市面上某品类的产品质量普遍过硬，但是相对价格较高，这时进驻这个品类也是有机会的，那就是低价策略。但跨境电商卖家也要保证产品品质的过关，在此基础上通过更具性价比的产品，迅速拓展市场。

较具代表性的案例，就是小米手机。当年在苹果三星智能手机几乎平分天下的局面下，小米手机通过平价智能机，不仅打破高价智能机垄断市场的局面，同时也赢得了大批年轻消费受众的追捧，在智能手机市场上谋得一席之地。品牌。第三个维度就是品牌。如果说某个品类，市面上的产品质量普遍不错，同

时价格也较为亲民，这时通过“价格战”的方式进入该品类就比较艰难了，甚至还可能出现杀敌五百自损一千的局面。所以此时，品牌策略可能就是跨境电商卖家最后的机会。

以亚马逊上的某些品类为例，卖的较好的产品，质量过硬价格不高，同时产品的排名也比较靠前。表面看来，可能想在该品类上有所突破没太大机会，但如果从品牌的角度来看，某些产品可能在推广渠道本土化消费者的接触点上还存在不足，而这些就是跨境电商卖家成功的突破口。跨境电商卖家可以在产品质优价廉的基础上，充分研究目标消费人群的习惯审美喜好，通过社交媒体搜索引擎等渠道投放广告，以最快的速度，将产品信息展现给潜在的消费群体，打造一个国际品牌的形象。