

深圳到东南亚专线小包物流公司

产品名称	深圳到东南亚专线小包物流公司
公司名称	东莞市升鸿国际物流有限公司
价格	30.00/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

东莞市升鸿国际物流有限公司成立于2005年，总部位于深圳宝安区，是一家以跨境电商物流为主流的发展的物流企业。经过15年的发展，至今，升鸿国际拥有台湾，香港，越南，印尼，泰国，菲律宾，马来西亚，日本小包等多条国际专线。升鸿物流秉承“专业、快速、安全”的运营标准，绿色、健康、安全、可持续发展的物流理念，为客户提供低碳、环保、健康的综合物流供应链服务，致力于发展中国物流事业和提高人们的生活品质。升鸿物流非常注重企业信息化建设，在各项经营、管理活动中均建立了强大的信息系统，推行全程透明化的冷链运作流程，可实现全程GPS运输导航、跟踪、车厢温度实时动态回传。标准化的操作流程，完善的运营监控和精益管理，持续的改善，让客户的货物得以安全、及时、准确的送达。升鸿物流始终坚持“客户至上、追求卓越”的经营理念，超越客户的需求，通过优异的服务获得众多客户的信赖。

升鸿国际跨境电商小包到马来西亚运输优势：

- 1、自营专线，操作、报关、清关、代收货款一条龙服务，全程自己操控。
- 2、运输全程网上查询跟进，马来西亚新加坡全境配送。
- 3、可对接网上销售平台查询系统，对接客户系统，客户可自行网上查询跟进。
- 4、自仓库当日发货，4到5个工作日配送到门。

1、综合型B2C

发挥自身的品牌影响力，积极寻找新的利润点，培养核心业务。如卓越亚马逊，可在现有品牌信用的基础上，借助母公司亚马逊国际化的背景，探索国际品牌代购业务或者采购国际品牌产品销售等新业务。网站建设要在商品陈列展示、信息系统智能化等方面进一步细化。对于新老客户的关系管理，需要精细客户体验的内容，提供更加人性化、直观的服务。选择较好的物流合作伙伴，增强物流实际控制权，提高物流配送服务质量。

2、垂直型B2C

核心领域内继续挖掘新亮点。积极与知名品牌生产商沟通与合作，化解与线下渠道商的利益冲突，扩大产品线与产品系列，完善售前、售后服务，提供多样化的支付手段。鉴于个别垂直型B2C运营商开始涉足不同行业，笔者认为需要规避多元化的风险，避免资金分散。与其投入其他行业，不如将资金放在物流配送建设上。可以尝试探索“物流联盟”或“协作物流”模式，若资金允许也可逐步实现自营物流，保证物流配送质量，增强用户的粘性，将网站的“三流”完善后再寻找其他行业的商业机会。

3、传统生产企业网络直销型B2C

首先要从战略管理层面明确这种模式未来的定位、发展与目标。协调企业原有的线下渠道与网络平台的利益，实行差异化的销售，如网上销售所有产品系列，而传统渠道销售的产品则体现地区特色；实行差异化的价格，线下与线上的商品定价根据时间段不同设置高低。线上产品也可通过线下渠道完善售后服务。在产品的设计方面，要着重考虑消费者的需求感觉。大力吸收和挖掘网络营销精英，培养电子商务运作团队，建立和完善电子商务平台。

4、第三方交易平台型B2C网站

B2C受到的制约因素较多，但中小企业在人力、物力、财力有限的情况下，这不失为一种拓宽网上销售渠道的好方法。关键是中小企业要选择具有较高知名度、点击率和流量的第三方平台；其次要聘请懂得网络营销、熟悉网络应用、了解实体店运作的网店管理人员；再次是要以长远发展的眼光看待网络渠道，增加产品的类别，充分利用实体店的资源、既有的仓储系统、供应链体系以及物流配送体系发展网店。

5、传统零售商网络销售型B2C

传统零售商自建网站销售，将丰富的零售经验与电子商务有机地结合起来，有效地整合传统零售业务的供应链及物流体系，通过业务外包解决经营电子商务网站所需的技术问题，典型代表就是国美。

6、纯网商

纯网商指只通过网上销售产品的商家。纯网商的销售模式主要有自产自销和购销两种。纯网商是没有线下实体店的