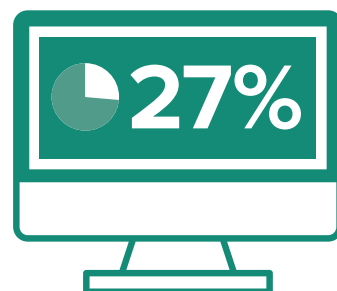




退货透明度是在新的全球市场中与购物者建立信任的关键。

由于担心退货，四分之一的购物者避免从国际零售商那里购买商品。

四分之一（27%）的购物者表示，如果清楚地显示所有进口费用、税费和关税，他们将更有可能进行跨境购物。

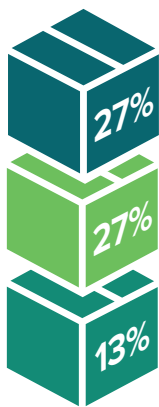


环境问题往往是购物者是否成为顾客的驱动因素。



29% 的受访者表示，可持续运输是购买时的一个重要标准，包括负责任的退货政策。

## 退货：利用物流提升全球忠诚度



的受访者表示，如果这意味着他们可以免费退货，他们倾向于付费成为会员。

愿意支付退货运费。

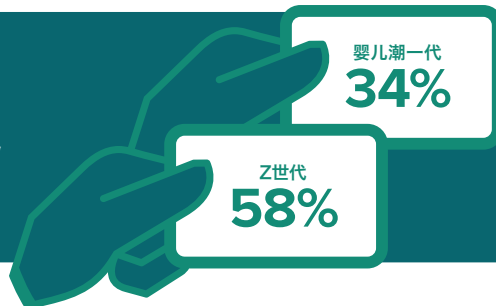
会接受商品重新入库的费用。



**40%**  
愿意等待长达两周的免费送货

为了换取免费送货，40% 的购物者愿意等待 4 到 7 天才能收到国际购买的商品，另外 40% 的购物者则愿意等待长达两周。

总体而言，近一半的消费者表示，即使收取象征性的退货费用，他们也愿意购买。



然而，Z 世代接受费用的可能性是婴儿潮一代的 1.7 倍以上。

Asendia 提供一流的送货和退货解决方案，专为满足世界各地零售商及其客户的需求而量身定制。如需了解更多信息，请访问 [www.asendia.hk](http://www.asendia.hk)