

客户成功案例

助力传统货代巨头“鹏城海” 转战B2C出海货运

深圳市鹏城海物流有限公司，成立于1998年，是一家致力于服务全球航线的专业公司，主要经营海运、空运、仓储、拖车、报关等国际物流业务，“鹏城海”是传统B2B货代公司。业务稳定，但是增长乏力，需要拓展新的业务领域。随着国家对外贸政策的扶持，B2C货运业务发展迅速，但是传统货代对B2C认识不够，虽然有强大的供应链渠道，但是构建B2C业务线，逻辑复杂，无相关经验。企业信息化水平低，还在使用基础办公软件处理业务，缺乏信息共享，办公效率低下。软件成本高昂，开发周期长，资源要求较多。

针对以上客户挑战，小笨鸟基于对跨境B2C业务全链条的深刻理解，并结合“鹏城海”传统货运的线下业务优势。帮助其构建了适合其企业发展的数字化B2C货运业务场景。基于小笨鸟PaaS平台，快速搭建了“鹏城海B2C货运平台”，精细化配置业务场景，管理C端客户，并对沉淀的运营数据进行智能分析，转化成公司新的流程或制度指标。促进公司良性循环。

通过小笨鸟PaaS平台的服务，“鹏城海B2C货运平台”取得了不错的成果。根据其业务需求快速开发部署，让新平台从开发到上线时间缩短了70%-80%。成功打造了适用于B2C业务的货代平台，稳定维护几千家C端客户，且还在持续快速增长。通过PaaS平台大数据分析，让企业在国际化发展中大胆布局，充分把握全数字化转型机遇。

客户挑战

1. 传统B2B货运业务增长缓慢，需要拓展新的业务领域。
2. 构建面向B2C领域的货代系统，业务逻辑复杂，平台研发周期长，资源要求多。
3. 客户信息和订单合同管理混乱，低效，易出错。

解决方案

1. 小笨鸟对跨境B2C全链条的丰富经验，为“鹏城海”提供了强大的业务支持。
2. 基于小笨鸟PaaS平台快速开发了“鹏城海B2C货运平台”。
3. 对客户资料进行科学管理，根据统计分析，不断调整优化工作流程和销售策略。

业务成果

1. 根据业务需求快速开发部署，让新平台从开发到上线时间缩短了70%-80%。
2. 销售审批等业务流程更加标准规范化，效率大幅提升。
3. 通过BI数据分析指导决策，销量显著提高。

人员支出成本
降低30%

老客户转化率
增加20%

新客户增长
增加40%

整体销售额
提高60%



客户：深圳市鹏城海物流有限公司
类型：传统货代公司



关注小笨鸟公众号，
更多平台资讯。

