

客户成功案例

运营服务帮助 贴牌工厂旺季赚翻

作为传统制造型企业，从OEM起步，经过多年发展，整合了产业带相对完备的行业资源，并具备了自主研发能力。但是属于开拓海外市场转型较晚的企业，同行企业早在几年前就已经在跨境业务上赚钱。对于一缺团队、二缺渠道、不了解市场、对资金周转要求高的传统企业而言，最快速启动跨境业务的办法就是与跨境运营服务团队合作。通过当地商务主管部门及行业协会的引导，深入地了解了小笨鸟平台模式、物流运作方式、站内站外营销方案、运营服务策略，最终成为小笨鸟运营服务合作企业。通过小笨鸟运营服务，企业跨境电商销售额持续增长，旺季月销售额超过50万美元，利润率和资金周转好于预期，并注册了国外商标，满足了国外消费者对高质量产品的需求，面对潜力巨大的海外市场机遇，企业成功实现转型升级。

客户挑战

1. 没有专业跨境电商运营团队，组建完善的运营团队成本太高。
2. 没有跨境渠道和相关资源。
3. 不了解海外市场和客户需求。

解决方案

1. 小笨鸟运营服务团队负责企业产品在海外的销售推广，品牌的注册，客户的服务。
2. 企业根据运营服务团队的建议组织产品，及时调整新品研发，适应市场。
3. 小笨鸟供应链负责企业产品的仓储物流、退税等服务。

业务成果

1. 企业跨境电商销售额持续增长，旺季月销售额超过50万美元。
2. 有效控制企业仓储物流成本，货品周转快进快出，资金周转直接到账。
3. 跨境电商利润率数倍于OEM业务利润率。

旺季月销售额
超过50万美元

月发货量
超过5000件

利润率数倍
于传统业务利润率



客户: 典视达
类型: 传统制造型企业



关注小笨鸟公众号，
更多平台资讯。

