

通过全渠道履约 推动业务增长

马士基根据客户需求, 在客户供应链的每个节点提供定制化物流服务, 以提升供应链的灵活性并创造成本效益。

关于客户

该客户是一家全球知名的仓储式零售商，以相当有竞争力的价格提供品牌商品。其业务遍布全球，在800个地点设有专业部门，提供专属会员服务。10多年来，马士基一直在中国台湾为该公司提供综合物流服务。2018年，该公司进入中国大陆，并指定马士基为配送服务提供商。



不断升级的挑战

除了要满足在新地区运营的具体要求，公司还遭遇了一系列突发状况，进一步加剧了困难。



竞争激烈的商业环境

中国的本地零售市场群雄逐鹿，跨国公司和本土竞争者林立。为了在这个迅猛发展的市场中占据一席之地，客户需要打造一条能够灵活应对地区需求和挑战的供应链。

新冠疫情爆发

突如其来的疫情冲击了销售业务。然而，客户以坚韧不拔的毅力，克服了这段艰难时期。随着形势逐步回归正常，公司计划在华东和华南地区扩大业务版图，并为此制定了紧锣密鼓的实施时间表。此次扩张计划的成功，关键在于构建一个可靠、灵活且能迅速应对各种中断情况的分拨配送模式。

不断变化的市场环境增加了总体成本，促使公司思考未来的持续增长之路。

定制解决方案, 打破困局, 尽在掌握

在对形势进行了全面评估后, 我们为客户量身定制了一套解决方案, 将仓储、配送和其他增值服务进行了优化组合。马士基在昆山为客户打造了一个高效仓库, 既符合危害分析与关键控制点 (HACCP) 体系的要求, 又满足英国零售商协会 (BRC) 的标准。



我们经验丰富的团队帮助该公司从零建立了一个强大的区域供应链, 确保其上海首家门店顺利开业。同时为客户商业版图的进一步扩张打下了基础。

我们的团队制定了针对疫情的行动计划, 加强了客户的物流能力。包括货物消毒, 对配送卡车进行不间断监控, 与客户密切协调。

我们还根据客户的扩张计划优化了昆山的仓储设施, 并加强了运输网络, 以满足新开门店的需求。我们在惠州市惠阳区建了一个新仓, 作为卫星配送中心, 以满足位于深圳的华南首家门店的需求。

我们的定制解决方案为该公司及其供应商提供了一种可共享的运输和仓储模式。既保障了服务质量, 又能节约成本。



卓有成效

我们的企业对企业 (B2B) 和企业对消费者 (B2C) 的配送能力让客户非常满意。我们的定制解决方案赋能客户：



- 于2018年开设了**第一家天猫旗舰店**
- 于2019年开设了**第一家线下门店**
- **每3个月开一家新店**, 其中包括华东地区3家, 华南地区1家 – **创下开店速度纪录**
- 满足**6家门店**和**十多家供应商**的需求
- 准备在**华东地区**开设新店
- 研究**新的商业模式**, 实现多渠道销售

值得一提的是, 在2022年最艰难的时期, 我们仍然连续八十多天为客户提供符合防控标准的安全配送服务。

与马士基共赴未来

通过我们的定制化物流服务实现跨渠道全面履约。简化和强化供应链, 助您的业务更上一层楼。

详细了解我们的端到端综合物流解决方案。

欢迎通过邮件联系我们 APACmarketing@maersk.com