

中菲行的成功案例：

中菲行与 Kingston Technology 携手， 从货运代理迈向策略 成长伙伴



摘要

为高价、高时效货物找到可靠的货运代理很困难，但在 20 多年内要保持高水平的表现和相互信任更加艰难。而 Kingston 与中菲行国际物流集团做到了这一点。

挑战

Kingston Technology 是全球顶尖的内存与存储解决方案制造商。Kingston 的制造基地主要位于中国和台湾地区，其需仰赖跨洲及亚洲地区之间的空运服务，迅速将产品交付给客户。为了有效完成这一目标，Kingston 需要可靠的货运代理和物流伙伴。然而，一段合作关系往往会因为供应商感到自满或遭到替换等原因难以长久维持。

中菲行是 Kingston 超过 20 年的策略性货运代理伙伴。中菲行每天为 Kingston 处理来自多国的全球货运，其中包括空运和海运（LCL 和 FCL）。此外，中菲行也同时负责管理 Kingston 在新加坡的清关及仓储配送服务。

Kingston 的采购与策划副总裁 Jason Liang 表示：“中菲行帮助我们管理繁忙的全球货运和物流运营。经过多年合作，中菲行的团队不仅是我们的供应商，更成为了我们的策略伙伴——确保 Kingston 的运营畅通无阻。”

策略

Kingston 与中菲行合作关系持续稳固数十年的五大成功关键。

DIMERCO

Kingston 与中菲行合作伙伴关系的关键要素：

卓越的运营表现	若是无法稳定达成服务水平协议 (SLA)，没有任何物流合作关系能长久存在。在过去六年中，中菲行在关键空运货物的准时交货表现平均达到了 97.7%。Liang 表示，及时交货对于我们的产业至关重要。我们需要能帮助我们达成客户承诺交货日期的合作伙伴。”
具成本效益的货运能力	Kingston 以亚洲为中心的供应链需仰赖于亚洲稳定的货运能力。中菲行是全球前 20 大货运代理商，其与所有主要亚洲航空公司皆有合作，其中包括中国国际航空、国泰航空、中华航空、长荣航空和大韩航空。透过与多个航空公司签订包板协议为 Kingston 提供稳定的运力，以应对日常货运以极紧急的货运需求。以具成本效益的价格帮助 Kingston 高效管理货运成本。
灵活应变	多年来，中菲行根据 Kingston 独特的运营需求调整其运输流程。例如，由于其高价产品对安全性有相当高的要求，中菲行调整了其物流流程，让货物在较短的时间内进行提货。
策略型客户管理结构	无论是业务还是个人关系的成功，皆取决于沟通。中菲行每周会到 Kingston 位于洛杉矶的总部，与其主要客户经理及运输团队讨论相关问题。中菲行的策略客户管理结构，能为位于全球各地的客户，提供全天候及时回复的服务。Kingston 的美国团队若在午夜提出的任何问题，中菲行的亚洲团队皆会即时处理。中菲行的控制塔的管理策略可以确保，无论在何时何地，都能迅速回复任何问题的能力。
供应链专业知识	多年来，中菲行对 Kingston 的服务从空运管理扩展至海运、仓储管理，再到 Kingston 新加坡的商品及服务税 (GST) 申报。这段合作关系已从单纯的货运管理发展为策略性成长伙伴。例如，在新加坡，中菲行与新加坡内地税务局 (IRAS) 合作，能帮助 Kingston： <ul style="list-style-type: none">• 顺利进入新加坡市场• 避免汇率差距所带来的负面影响• 获得主要出口商资格

成果

“长期合作关系的价值在于，物流伙伴能深入了解我们的业务。而正因为中菲行充分了解我们的需求，在我们遇到意外时，他们能迅速为我们解决问题。”

“我们理想的合作伙伴必须具备深厚的专业知识与不断创新和创造价值的动力。而中菲行正是这样的合作伙伴。”

Jason Liang – Kingston 采购与策划副总裁

