

2023年如何实现 集装箱运营数字化

通过将集装箱预定及准备阶段进行数字化，您可以：

- 将3个流程自动化，每周可节省8小时时间；
- 每月可节省4天工作时间；
- 在货运代理行业，实现“人+机”协调工作。

2023年4月



目录

引言	3
数字化的当前状况	
货运代理的集装箱运营概述	
采访数字化策划师尼古拉斯·西弗斯	7
愿景和方法论	11
重点关注集装箱运营流程第一阶段	14
涉及到的相关人员	
经常出错的事务	
数字化（和节省时间）的潜力	
货运代理的数字化方案和物流科技工具	28
关于艾世捷集装箱平台	31



引言

海运集装箱是有史以来最具革命性的发明之一，可以追溯到20世纪50年代。然而，此后并没有什么变化，仍然还是人工操作和不透明的市场。似乎许多传统海运物流公司并不希望做数字化转型，但从长远来看，数字化转型能减少成本并改善运营流程。

我们艾世捷公司的目标是简化全球贸易物流。所以，我们希望找到数字技术工具为该行业带来的价值，把这些价值进行量化并传播给我们的行业参与者。

并且我们建立在透明化的基础上。在这篇报告中，我们将为大家介绍我们的方案和研究方法、展示我们的调研结果，并向那些打算获得竞争优势并开始实现数字化集装箱运营的商家提供初步方案。

希望大家通过阅读我们这个探索性的研究报告能有所收获。

数字化的当前状况

海运物流业确实已经开始广泛接受数字化，目前该行业出现了第三方物流激增的现象。尽管如此，精通数字技术的公司和停滞不前的同行在观念上仍然存在巨大差距，这是行业实现数字化的障碍之一。

事实上，供应链大部分已经数字化了，但集装箱运输这个领域却显著落后了。

“我过去常常开玩笑说（现在仍然开这个玩笑），如果你想知道集装箱运输明年将发展到什么地步，看看别的行业15年前的样子就可以，货轮基本还运行在Windows 95上，这就是问题之所在。

——阿伦·墨菲 (Alan Murphy)

丹麦航运数据分析公司“海洋情报” (Sea-Intelligence) 创始人兼首席执行官

集装箱运输提高效率的潜力巨大，哪怕一次只对某个完整流程进行改造。

在麦肯锡公司2022年的一篇文章中，Casanova等人表示，“若将海运提单数字化，能够节省65亿美元直接成本，并带来400亿美元全球贸易。”



“

假如你是1450年的货主，你把货物交给货轮，货轮将把货物运到世界各地，你会收到一张海运提单——这张单据列明了你运输的什么货物、从哪里出发、目的地在哪里。

时间快进到2022年：世界已经发生了翻天覆地的变化，而海运提单仍然没有变化。大约40%的集装箱贸易事务要用到海运提单，而如今，海运提单手续仍然依赖于纸质单据。

”

如今的海运提单为什么仍然是老式的纸质单据呢？为什么这个看似简单的流程没有实现大范围的提升呢？

数字化集装箱航运联盟（DCSA）表示，阻碍行业发展的是缺少标准化数据、专注的合作和端到端的透明度：

“

到目前为止，海运提单数字化一直较缓慢、艰难，因为该流程涉及各种行业参与者，行业参与者都有不同的利益、需求和系统，必须一个个实现。此外，许多其他单证通过多种接口连接到提单流程，由于单个行业参与者自身所能产生的影响有限，因此个别数字化计划可能被视为没有吸引力而被否决。提单还需要得到全球监管机构的认可，提单涉及面太广了，无法由一家企业来完成。此外，提单是一种所有权文件，因此需要尽可能高的安全标准，要高于电子邮件和电子数据交换（EDI）标准，这给所有利益相关方都带来了额外担忧。

”

这只是众多例子中的一个，这些例子突显出：行业内每个参与者对于变革的需求存在着差异，并且个人目标不一致。

但我们不能停滞不前，或是等所有人都参与进来了才行动。我们相信，每个参与者都应该把数字化、透明度和协作作为自己最重要的目标。

对于货运代理来说，他们有机会亲自采取行动，从小处着手。我们相信，在集装箱运营过程中，在很多方面都能够实现数字化，尤其是在运营货主自备箱上。



货运代理的集装箱运营概述

将集装箱从一个地点运到另一个地点涉及到一个复杂网络，即行业参与者和接触点组成的复杂网络。在集装箱运输整个过程中，涉及到的不同参与者之间要完成许多手续和谈判过程。

如果运营货主自备箱，与使用标准的船东箱相比，你需要在更多触点上进行安排与协调。使用自备箱的好处是，你可以在集装箱运输过程中获得更多信息，同时还可以摆脱对大型航运公司的依赖。

以下是从货运代理运营自备箱的角度，对集装箱运营常规流程进行简化概述。



你会惊讶地发现，现在已经2023年了，但这些过程中有多少仍然是手动的、低效的和连贯的——对于自备箱和船东箱皆是如此。



集装箱运营流程概述



预订和准备

- 第1步：购货订单：**买家和供应商/发货人之间签订单；
- 第2步：雇用货运代理：**供应商/发货人雇用货运代理运作国际货物运输；
- 第3步：国际贸易条款确认：**货运代理向买方和供应商确认国际贸易条款；
- 第4步：单证交换：**货物供应商提供出口所需的全部单证，这些单证将由货运代理代表发货人进行使用；
- 第5步：寻找集装箱：**货运代理联系集装箱合作伙伴或重新找集装箱合作伙伴；
- 第6步：研究+谈判：**货运代理研究市场趋势，并与集装箱供应商谈条件（包括质量、确切位置、保险）；
- 第7步：出口订舱：**货运代理向承运人预订船上箱位，货运代理需要联系之前的承运人或者寻找新的承运人；
- 第8步：空箱放行：**货运代理获得放行单，安排起租检验，并安排货车司机从堆场提取空箱；



准备出发

- 第9步：空箱运至仓库+单证核验：**集装箱被运至仓库/货物所在地；（涉及提单、清关、出口报关单等）
- 第10步：集装箱装货：**集装箱装填货物；
- 第11步：集装箱运至始发港：**货运代理组织满载集装箱运至始发港；（始发港支付码头操作费+目的港支付仓储费）



启航

- 第12步：远洋航行：**货轮在大洋上航行



到达目的地

- 第13步：目的地港整箱卸船：**在目的地港集装箱卸船；（涉及交货港清关，支付目的地港码头操作费）
- 第14步：将整箱运至买方：**货运代理与当地货车司机/公司合作，将整箱运至仓库/买方，并将货物从集装箱卸出；



完成交货/返回

- 第15步：空箱运至堆场或交还给集装箱供应商：**货运代理组织空箱运至堆场存放或交还给集装箱供应商。（涉及还箱单，包括保险和损坏理赔在内的款项处理）



采访数字化策划师 尼古拉斯·西弗斯 (Nikolaus Sievers)



尼古拉斯·西弗斯 (Nikolaus Sievers) 的职业生涯始于空运和海运代理操作员，他很快意识到，他的日常工作流程所用到的技术通常不怎么有用。他就决心重塑货运代理系统，让运营流程更顺畅，让操作员的工作更轻松，这样他们就能更好地为客户服务。尼古拉斯在数字化策划方面拥有超过12年经验，现在担任Solvo.ai的物流优化解决方案总监。

问：您如何/为何进入物流数字化策划领域？

供应链包含了有形流和无形流：一方面有实体货物流和人工处理的单证，另一方面有数字化的数据流。国际货运代理业务是人、流程和技术的交汇。

在我的整个职业生涯中，我注意到交汇点的差异和无用的技术；需要看太多不同的系统和界面，有的没有系统指导，有的没有提供市场情报来协助我的日常流程和决策。

一个例子就是人们跟踪货物的方式，这通常仍然是用纸质文件来完成的，纸质文件从一个文件盒（例如等待提箱）移动到另一个文件盒（例如清关）。再举个例子就是，处理货物的部门和办公室之间的沟通和信息交换，过去和今天仍然都主要靠人工，绝大多数是通过邮件和Excel 表格来完成。不通过系统的东西以后都无法被追踪到，也就是说，这个过程“在黑暗中”发生，也无法改进或自动化某些工作步骤。

在我职业生涯的后期，我转而处理和监督大型关键客户的商业活动和运营，并意识到在这种大规模的运营中，还有很多缺失和不合理的设置，尤其是在报告方面。输入操作系统的数难以在报告中使用，例如商业智能系统中的数据，其原因有缺乏专业知识、仅本地访问、系统设计不完善，导致无法大规模提取数据和扩展数据。

问：您认为集装箱运营中的哪些流程是容易实现数字化的？

你越善于记录客户的需求，你的运营流程就越顺畅，客户服务质量就越高。只有当您记录了何时进行某些任务，才能够设置自动操作。只有当某个联系人记录在系统中，才能自动向该客户发送到达通知。



如果一艘货轮的船期表只建立一份数据，这艘货轮运输的所有集装箱和货物都使用这一份数据，而不是为每一份货物建立一份数据，那么，就只需维护一份船期表即可。

这是最简单、最基本的着手点，很多企业往往就输在这个起跑线上。不同的系统都有自己的主数据集，也就是说，订单管理系统、运输管理系统和预订系统之间并没有统一的数据集，甚至在同一系统内也没有统一的数据集，主数据也常常管理不当。对于要管理的流程或者要自动化的流程，以及要确保的数据质量和服务质量，这是造成挑战的原因所在。

另一个我认为容易实现的关键流程就是定价和报价，例如即期运费业务。在这个领域，由于市场波动加剧和客户的不确定性，因此需要频繁询问最新价格，最近越来越多的询价影响了货运代理的产出效率。这些询价大多由人工处理，并遵循由内而外的方式，这意味着成本增加。人们将花费大量时间跟进最新费用和价格，但价格处于不断变动当中，发货时的价格与报价时的价格往往会有改变。

另一个需要改进的领域就是预订流程，其中物流服务提供商接受发货人预订，并根据各个发货人预订的具体信息进行承运人预订。大多数物流服务提供商遵循一个流程，在该流程中，托运人和承运人的预订都是固定的，任何一方的更改都要将更改发送至对应的另一方。例如，如果货运预订的货物准备就绪日期发生了变化，那么关联的承运人预订就需要取消或延期。有很大可能性会将货运预订与承运人预订分离，并根据一组参数将它们灵活地关联起来，在发生变化时将两者重新关联起来。

问：您亲身经历过的哪些人工操作流程仍然在使用并让您感到震惊？能给我们举个例子吗？

举个例子，海运承运人与货运代理的沟通方式。你会以为大型海运承运人与大型货运代理接轨，或者会通过承运人预订平台交换信息。实际上，大部分都是手动交换信息，比如，在采购流程中主要用Excel和Word做报价表，在收款流程中用邮箱收取纸质发票（Invoice）副本或用电子邮箱收取PDF格式发票，而进度计划大部分是以电子方式呈现，但服务信息和船期表通常只能在网站上查看或通过线下的Excel表格查看。

对我来说，一个关键部分就是海运承运人预订流程，承运人和货运代理通过电子数据接口（现在还有应用程序接口）发送预订请求和确认，然后预订确认将以PDF格式通过电子邮件发送或从承运人的门户网站下载。通常这些PDF并不是机器可读的格式，其样式会根据分支机构甚至部门的不同而存在差异，并随着时间的推移而变化。这种情况主要见于作为全球货运主要部分的亚洲出口货运，这是实现自动化以及提高预订流程透明度和提高运输绩效的主要障碍。



还有其他流程会让我感到惊讶。比如，跟踪货轮预计到达时间、跟踪仓库和码头转移货物的进度。你可能以为海运承运人通过平台或直接将船舶的最新预计到达时间发送给物流服务提供商，并且这将自动更新物流服务提供商运营系统中的货运文件。然而事实并不是这样，物流服务提供商的许多运营人员仍依赖于逐一检查承运人网站上的船期表，并手动更新系统。再举个例子，集装箱货运站仓库中拼箱货的收货过程，拼箱货将被拼装到一个集装箱中。你会以为，货物到达后就会被扫描，并且其状态就会自动上传到系统中，但实际上，仓库通常由第三方运营，仓库员工将收到的货物记录在一张纸上，并且仅在当天晚些时候才录入到Excel表格中，然后将其发送给物流服务提供商，物流服务提供商再把这些信息录入到核心操作系统中。这会导致信息的严重滞后并为日后埋下隐患。交货港状态的信息传递也是如此，交货港状态也就是最终目的地的交货证明，例如，一整箱货物。这通常由外包货车公司处理，而外包货车公司与物流服务提供商的联系并不密切，但物流服务提供商必须向客户报告物流状态。

“供应链包含了有形流和无形流：一方面有实体货物流和人工处理的单证，另一方面有数字化的数据流。国际货运代理业务是人、流程和技术的交汇。”

问：您在数字化方面遇到过哪些障碍？

对我来说，一个关键问题就是缺乏对流程和决策的关注。目前现状是，解决方案基于系统而不是流程制定，也就是说，构建一个系统之后，流程围绕系统运行并适应其制约条件。而这应该反过来，要分析并设计一个流程，然后开发一个系统为该流程服务（正如在我以前的公司Slync.io做的几个案例）。同样来说，解决方案基于数据开发，而不是应始于决策。人们倾向于关注数据本身或易于获得哪些数据，然后根据现有数据构建模型，之后的模型就能用于一些决策，但这些决策可能并不是制作模型的目的。这应该反过来，决策是应该被服务和被自动化的，决策是解决方案的核心（正如在我现在的公司Solvo.ai所做的那样），然后开发模型为决策服务，并寻找模型所需的数据。如果数据不存在，你要想办法拿到数据，要么获取数据，要么构建能够获取数据的流程/系统。

从用户的角度来看，另一个主要障碍就是系统和人工操作之间缺乏兼容性，人工操作流程就比如使用Excel表格和邮件的流程。人工操作是运营流程的重要组成部分，也是与内外部各方交流信息的主要途径。系统中总会有一些部分致使用户不能获得需要的所有功能，他们就会退一步选择Excel表格。与其放弃系统的使用，不如把系统设计得能用更高效的方式来进行信息传递和维护。系统应被设计为高度兼容的，比如使系统能用Excel、邮件和PDF创建和接收数据。



问：我们永远都无法将人工操作从货运代理中剔除。那如何将人和机器结合起来，同时又能提供满意的客户服务呢？

可以通过不同的方式实现这一点。对我来说，一个主要方法是将Excel和邮件等人工操作流程与系统、自动化流程兼容。例如，客户不想使用门户网站，而是更喜欢发送邮件或者用Excel表格收发数据，那为什么不考虑设计一个能够自动读取邮件、自动从电子表格中提取数据的系统呢？这样也便于客户使用。

对我来说另一个重要部分就是使用机器人流程自动化（RPA），机器人流程自动化需要更好地集成到端到端的流程中，并且需要给本地各方都有可操作的空间。在大型企业当中，局部地区总会有一些非常规任务，这些任务可能没有被全球流程、系统和自动化所覆盖。理想情况下，这些应该被允许在本地实现自动化，但保持在一个低编码平台上，以便能够使本地机器人和自动化与更广的全球系统兼容。否则，人们将再次退回到使用Excel和不能完全进行掌控的工具，这样就无法使用结构化数据库。

在这种情况下，对我来说一个关键术语就是“智能的决策”，这是高德纳公司（Gartner）认可的一个新范畴。“智能的决策”是指使用人工智能等先进技术来协助人类的决策过程。这里的关键是，要注重用建议为人们提供帮助，而不是取代。因此，关键是要遵循白盒测试的方式，允许向用户“解释”给出这些建议背后的原因，并提供一个信心分和为何给出该建议背后的细节信息。例如，只有当人们理解并信任该建议时，预测出的预计到达时间或价格建议才会被采用，也就是说，人们须对系统提供的信息具有信心。

问：公司刚开始数字化时，您是否有可以遵循的构想或框架？

从基础着手吧。选择一个考虑终端用户的系统。在专注于面向外部客户的解决方案之前，要先对内部流程进行改善，因为内部员工是为客户服务的，所以要为内部员工做好支持服务。在选择系统或设计系统之前要分析并确定你的流程。采用模块化的方式，而不是直接构建一个庞大的静态体系。能购买的话就不要自己去设计，您的核心业务是在物流，而不是成为技术提供商。专注于数据（主数据和数据湖、数据集成和商业智能），这才是你所做一切背后的支柱，在数据的存储和清理上进行投资，以及人才（连接信息技术和业务之间的桥梁）上面，他们才是你成功的关键。

“从基础着手吧。选择一个考虑终端用户的系统。能购买的话就不要自己去设计，您的核心业务是在物流，而不是成为技术提供商。专注于数据，这是你所做一切背后的支持。投资于优质的人才，更好地连接信息技术和业务——他们才是你成功的关键。”



愿景和方法论

我们致力于确立集装箱运营过程中的流程，它们将应该是 a.) 简单且易于数字化；b.) 在时间、费用和人力上能带来价值和投资回报。

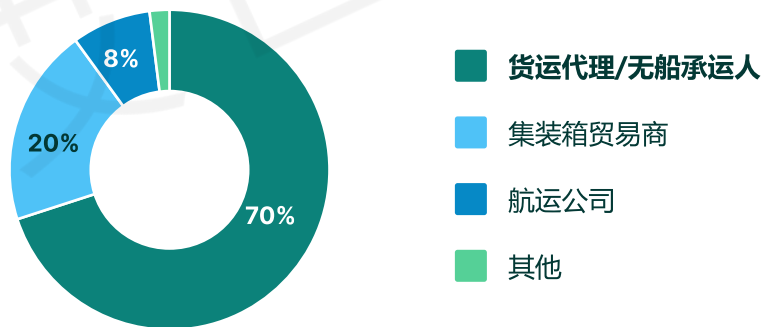
无论如何，告知哪些信息能帮您节省时间和费用已经是老生常谈了。但具体是能在哪个流程节省多少时间？多少钱？这才是我们关注的问题。

- 首先，从货运代理的角度来看，我们将焦点放在集装箱物流，这是我们的优势。
- 然后，我们检查集装箱运输过程中的多个触点，并将其分为几个阶段。
- 我们决定只关注其中一个阶段，具体取决于哪个阶段的数值能最好地被量化。（不过，从第一阶段开始的话，在时间顺序上最具有合理性。）
- 牢记以上几点，我们希望找到一种便于理解且通用的方法来量化上述数字化流程的数值。

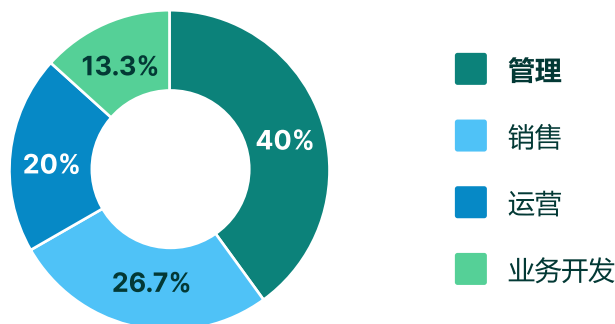
为了开展研究，我们通过领英投票、Typeform调查问卷、通过邮件和网络会议进行个人访谈，针对1000多名物流专业人士（包括我们自己的客户和网站访客）进行了调查研究。

全部受访群体的信息如下所示：

受访者的公司类型



职能类型



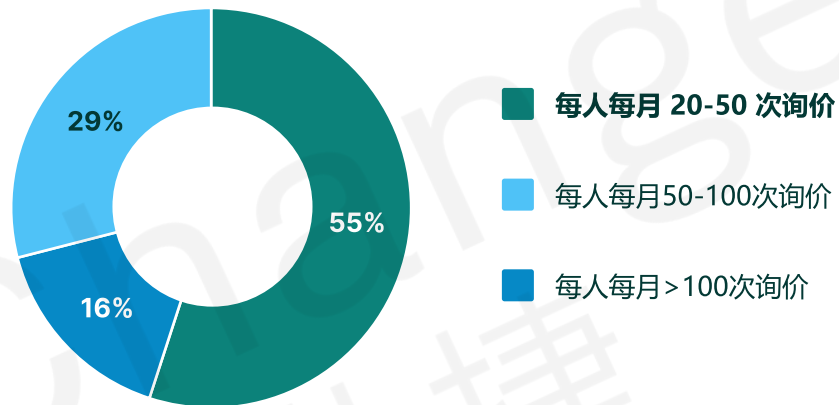
将投资回报量化

投资回报率可通过多种方式来计算，提高投资回报率往往是通过成本节约、效率提升、改善客户服务以及增加销售额为实际收入带来增长。

在JOC.com最近的一篇文章中，Raghav Viswanathan (Freightify 首席执行官) 提出了一种更好的方法来衡量数字化物流技术工具的投资回报率，即分别查看业务运营和面向客户这两方面的增长。一个建议是查看每位员工贡献的利润（运营）和每位员工的询价（面向客户）在采用特定数字化工具前后的差异。

我们向国际物流参与者初步提问了些问题，以了解新冠疫情带来的数字化进步总体是否有着显著的价值：

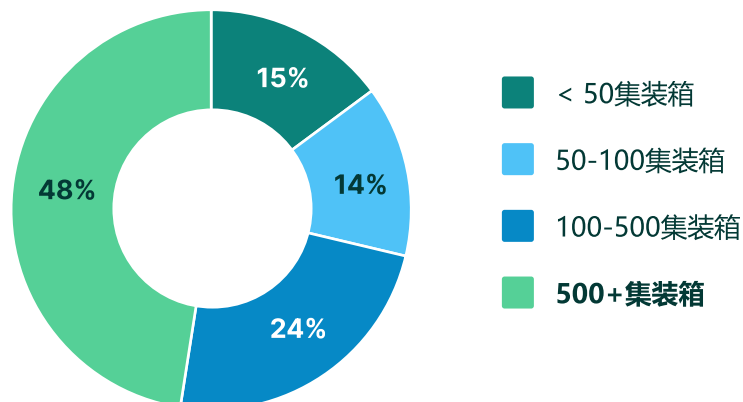
自 2021 年以来，你们团队线上收到的询价增加了多少？



我们发现目前大部分人每月收到的询价比2年前新增了20-50条。但是，您如何将这个数字与以前线下处理询价的时候进行比较呢？

那么绩效呢？我们可不可以通过集装箱数量来衡量运营绩效？

您的运营团队中每个人处理多少个集装箱？



但问题依然是：我们能否准确调查出使用特定数字工具后人均处理集装箱询价数量上的增长？或者这是否更多地与个体运营效率相关，并较大程度上受公司规模、公司文化、市场需求等的影响？

考虑到当前局势和即将到来的经济衰退会使利润预估和业务增长预估出现较大误差，我们最终决定不再使用费用和绩效作为主要的量化指标。

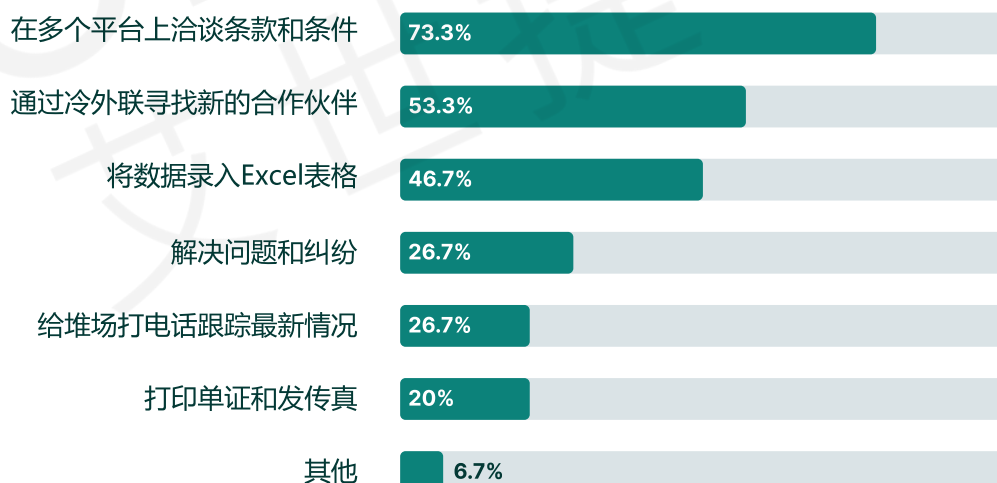
选择的数值衡量标准：节省多少时间

时间似乎是一个容易在各种集装箱运营和组织中量化的因素，并且在一定程度上不受市场波动的影响。

这听起来似乎有点老套，但时间是可以转化为金钱的。事实上，这通常是理解和推算价值的第一步。我们致力于简化事务令其更透明，因此我们选择将时间作为我们主要的数值衡量指标。

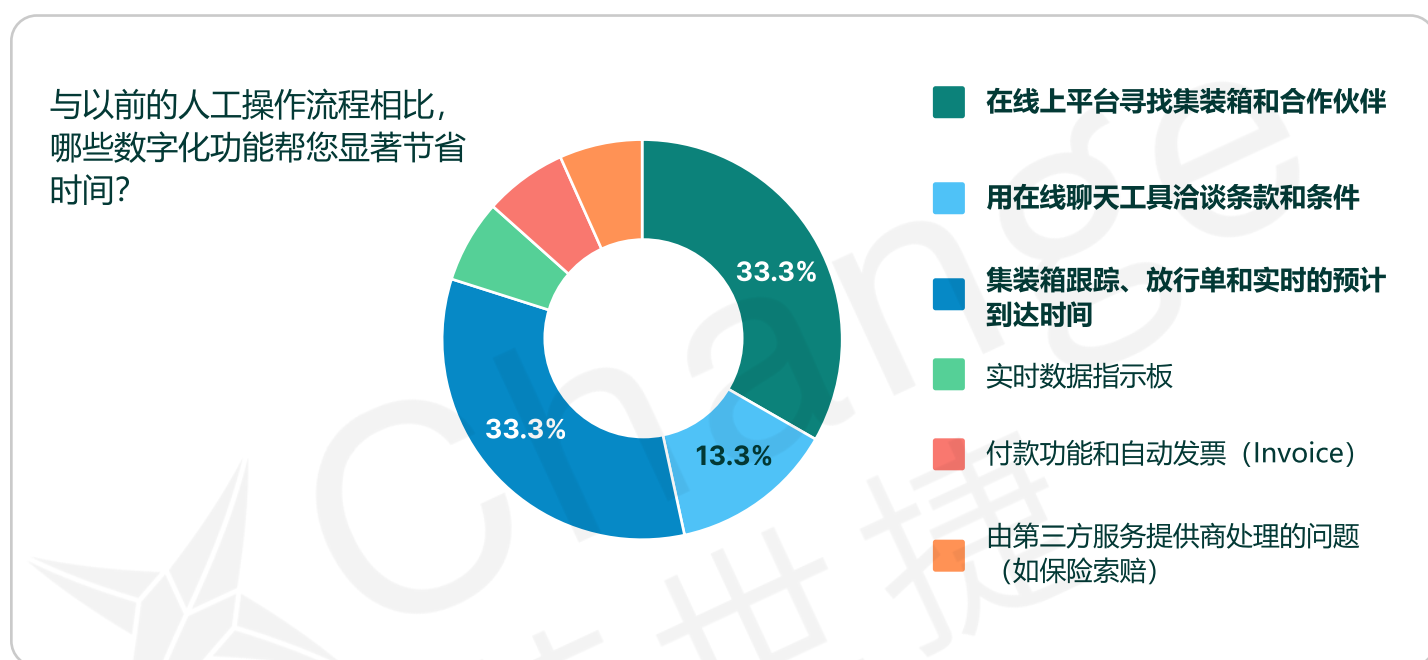
我们向集装箱航运业人士提出的初步问题之一：

以下这些人工操作流程中，哪个占用（或曾经占用）时间最多？



重点关注第一阶段： 预订和准备

在开始量化集装箱运营过程中的数值之前，为了了解行业需求和技术工具潜力，我们询问了采用数字技术的受访者哪些流程让他们显著节省了时间。



查看前3个结果，我们可以看到它们与集装箱运营第一阶段中的哪些流程对应。



容易实现数字化并可以显著节省时间的流程

第 1 阶段：预订和准备

- ◆ 第1步 买方+供应商之间的购货订单
- ◆ 第2步 供应商/发货人雇用货运代理
- ◆ 第3步 国际贸易条款确认
- ◆ 第4步 单证交换
- ◆ 第5步 寻找集装箱 = 在线上市场寻找集装箱和合作伙伴
- ◆ 第6步 研究+谈判 = 用在线聊天工具洽谈条款和条件
- ◆ 第7步 出口订舱
- ◆ 第8步 空箱放行 = 集装箱跟踪、放行单和实时的预计到达时间



第一阶段涉及到的相关人员

与其他行业的找货和采购阶段一样，集装箱交易中的准备工作非常重要，这通常包括大量的来回沟通、研究、管理和单证。

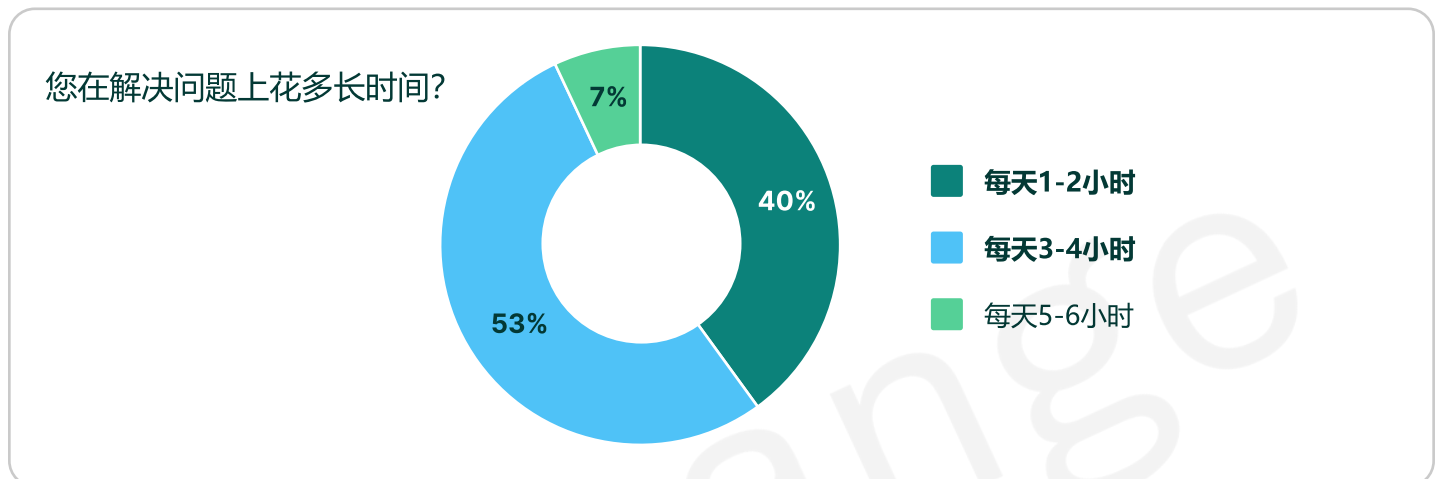
而从货运代理的角度来看，这就更加复杂了，因为他们必须协调、管理和遵守多方的需求。



经常出错的事务

通过与货运代理交流，你会发现他们要花很长时间与相关人员联络以解决问题；我们认为采用一些简单技术即可避免或简化这些问题。

事实上，93%的行业参与者把将近一半的工作时间用在了解决问题上。



在进行集装箱交易时，以下是一些可能出现的问题：



单证不对或不完整：通过传真、邮件发送的单证很容易发错地方。只要当局缺少所需的单证之一（如放行单），他们可能就扣留集装箱，甚至拒绝业务请求。



沟通不畅+误解：这在跨国业务中或与不同语言的合作伙伴联络时尤其常见。根据这些误解的严重程度，可能会导致交易延迟或毁掉合作关系。



船期表变更：航运公司可能会超额预订集装箱舱位，或在最后一刻安排空白航行，从而导致集装箱运输延误、需要重新预订货运或者将集装箱存放更长时间。

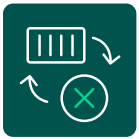




欠款或延迟付款：如果延迟付款或付款有误，集装箱可能会被扣留或不予放行。



集装箱质量、数量与承诺不符：集装箱在返场时可能有未被察觉或未被记录的损坏，导致责任和维修费用的纠纷。



意外事件：天气原因导致中断、港口罢工和集装箱故障等不可预见的事件也可能导致突然延误或集装箱短缺。在我们这个行业中，任何问题都可能随时会发生！



数字化（和节省时间）的潜力

第5步

寻找集装箱=在线上平台寻找集装箱和合作伙伴

数字化的潜力 = 在线上平台寻找集装箱和合作伙伴

一些货运代理利用较小范围的人脉关系就能开展业务，但许多货运代理会定期积极寻找新的合作伙伴以扩展他们的业务关系网和能力。

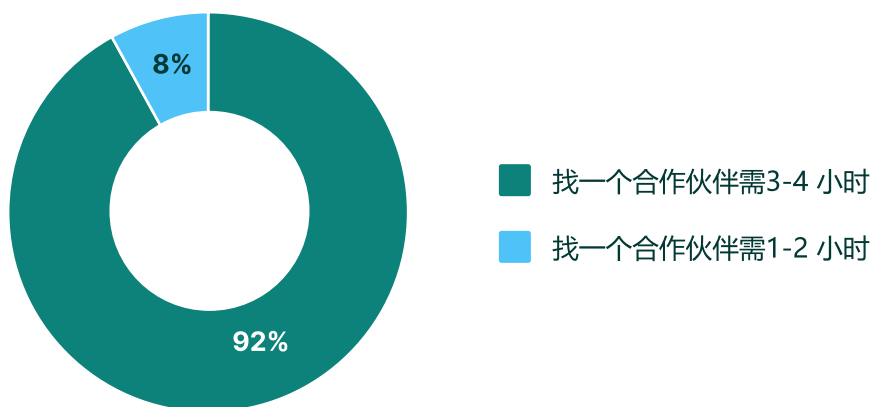
每当物流格局发生变化（新冠疫情、工人罢工、集装箱短缺），最好的做法是寻找新的合作伙伴并达成新的交易，以应对意想不到的条件限制。货运代理作为承运人和托运人之间的中间人，由于其独特地位，货运代理必须快速作出反应并解决问题，包括在紧急时刻进行预订和交易。

货运代理行业也存在竞争，目前有超过100000家企业在这个市场上。为了确保自己持续保持竞争力并能容易找到合作伙伴，货运代理通常会花费大量时间和费用参加活动、寻求引荐、通过电子邮件、电话和领英进行陌生外联、投入到社交和营销策略上等等。

人工操作：寻找 1 个新合作伙伴平均需要 3-4 小时

我们询问了受访者使用人工操作寻找新合作伙伴需要多长时间，结果发现，在没有线上平台的情况下，92%的受访者寻找一个新合作伙伴平均花费 3-4 小时。

在没有线上平台的情况下，您需要多长时间才能找到一个合作伙伴？



虽然我们永远不会保证人际关系被取代——因为物流行业始终是以人为本——但推销电话和消息沟通确实可以被在线平台取代；在线上平台您可以在几分钟内即可根据搜索条件联络、筛选并找到最合适的合作伙伴。

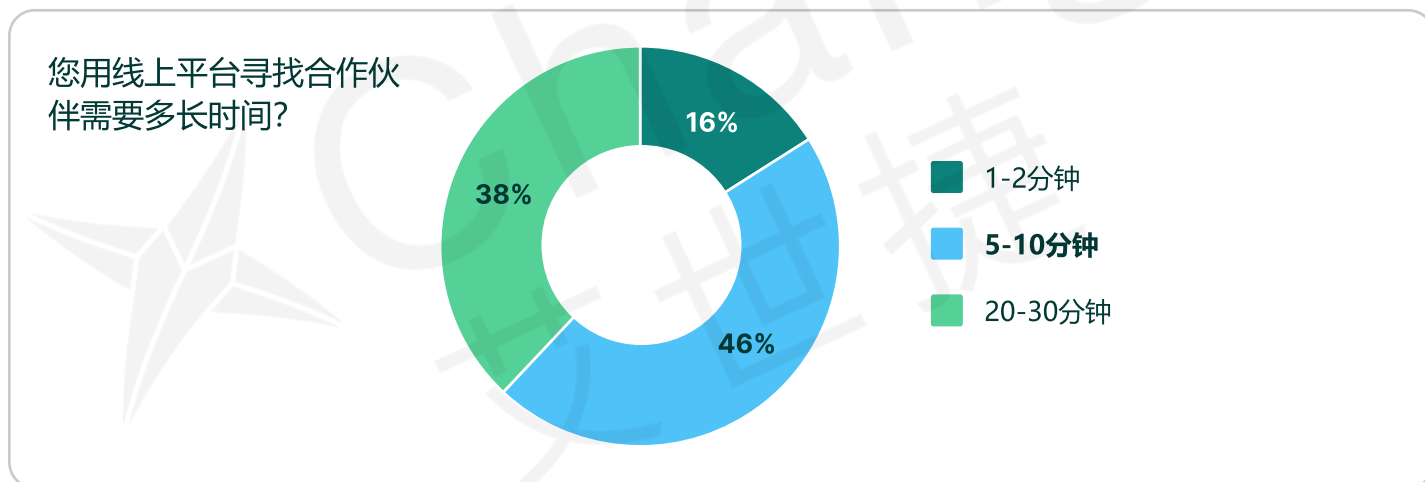
理想的数字化解决方案是什么样的？

线上平台：

- 连接所有供应商和用户；
- 您可以以自己的需求标准进行操作；
- 您可以浏览交易、查看公司信息和条件（类似于Skyscanner或Airbnb）；
- 合作伙伴都经过了背景审核，也能看到别人留下的评价和评分，保障所有合作伙伴都是可信赖的。

数字化：平均需要 5-10 分钟

我们调查了使用类似上述工具的受访者，发现其中56%的人用这种方式仅花费5-10分钟即可找到合适的新合作伙伴。



如果您能将自己花在研究合作伙伴和寻找合作伙伴上的时间从 3 小时减少到 10 分钟，那么您在每个合作伙伴上节省 170 分钟。

如果您经常需要找新的集装箱交易——假设一个月三四次，您可以在一个月内节省 11 个小时的人工外联时间。

在每个合作伙伴上节省的总时间 = 170分钟

一个月节省的总时间 = 11小时*

*假设您在一个月内找4个新合作伙伴/交易



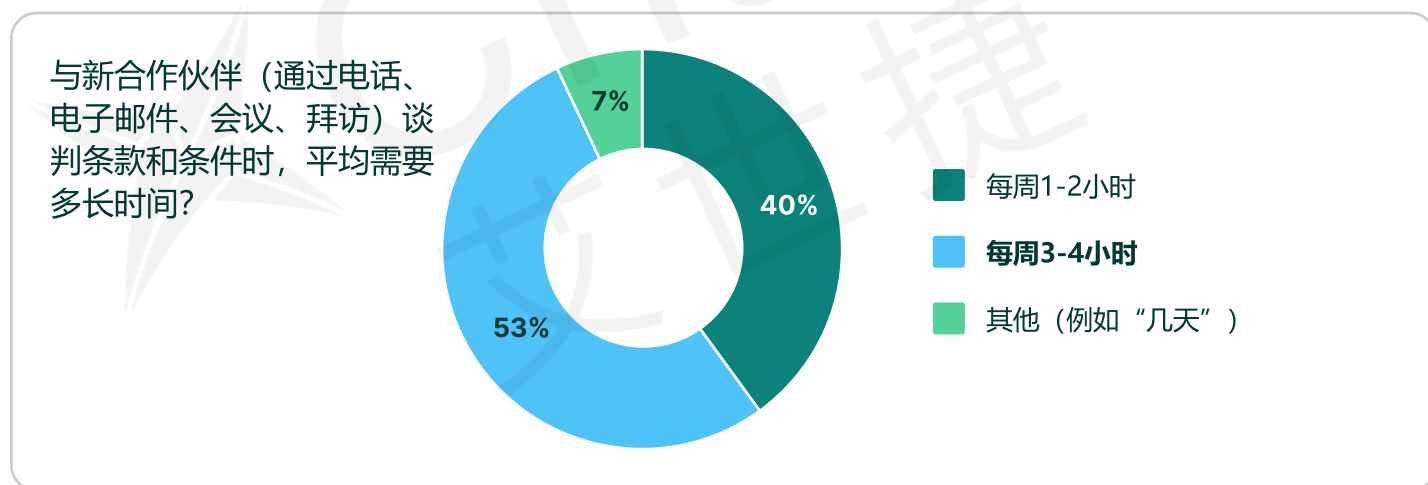
数字化潜力 = 用在线聊天工具洽谈条款和条件

在第一章节的饼图中，我们看到73%的行业参与者选择了“在多个平台上谈判条款和条件这项任务占用（或过去占用）时间最多”。谈判互利协议要考虑各方利益，这是一个很耗时的过程，因为需要仔细分析市场状况、航线、货运量及其它会影响企业盈利能力的因素。其它会导致谈判耗时长久的因素包括监管问题、法律问题和语言障碍，尤其是在国际谈判中。

我们询问受访者用人工或非数字化方法与合作伙伴谈判花费多少时间，我们发现：

人工操作：53%的人每周花3-4个小时与新合作伙伴洽谈条款和条件

我们询问受访者使用上述人工方式寻找新合作伙伴需要多长时间，结果发现，在没有线上市场的情况下，92%的受访者寻找一个新合作伙伴平均花费 3-4 小时。



当然，有些人甚至会花几天时间进行谈判，尤其是当他们需要出差去会见新的商业伙伴时。



理想的数字化解决方案是什么样的？

在线聊天工具：

- 您可以上传数字化文件和必要的数
- 自动翻译您输入的内容 = 与海外人士联系时节省大量时间；
- 将您的所有对话记录在同一个地方；
- 还与邮件集成，这样你们双方都不必频繁登录。

数字化：使用在线聊天工具，只需 30 分钟即可谈妥条款和条件

根据对客户的采访，我们发现，如果他们使用聊天功能并将所有对话和细节都集中在一个地方，他们花在与新合作伙伴谈生意上的时间要少得多——平均大约 30 分钟。自动翻译还有助于减少沟通不畅和隐患，当然也有助于他们在未来节省下时间。

成效：将 3-4 小时的条件谈判缩短至 30 分钟

我们询问受访者使用上述人工方式寻找新合作伙伴需要多长时间，结果发现，在没有线上平台的情况下，92%的受访者寻找一个新合作伙伴平均花费 3-4 小时。

一星期节省的总时间 = 150 分钟*

一个月节省的总时间 = 10 小时

*假设每周与一位新合作伙伴沟通



第8步

空箱放行=集装箱跟踪、放行单和实时的预计到达时间

数字化潜力：集装箱跟踪、放行单和实时的预计到达时间

检查集装箱是否被放行或是否从仓库提走可以说是非常简单的事情，但即使是这么简单的事情也是一个耗时的流程。有这么多集装箱进进出出，对堆场运营商来说，跟踪所有集装箱并确保它们得到妥善处理并及时放行是一项挑战。

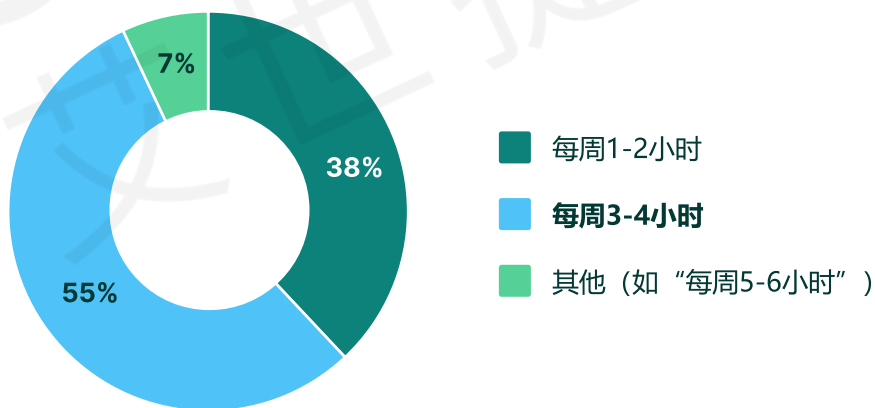
在大多数情况下，集装箱堆场需要您直接与他们联系以获取有关集装箱放行的最新信息，但一些公司已经在先进的跟踪和监控系统上进行投资，使他们能够更好地管理运营并与客户沟通。

尽管如此，许多货运代理仍浪费时间用人工方式与堆场联络，这些时间本可以通过自动更新信息而节省下来。

我们对受访者进行了调查，发现大多数人每周会花大约2-4个小时打电话给堆场了解自己集装箱的最新情况。

人工操作：93%的人每周花2-4小时联系堆场以获取放行 + 交货单

在没有数字化工具的情况下，您需要多长时间才能联系堆场获取放行 + 交货单？



我们还发现，我们的许多客户如果通过邮件跟踪放行单，就会遇到很多麻烦。丢失或不对的放行单可能会导致您的集装箱被扣留，并因此导致运输延迟，这种情况经常发生。



理想的数字化解决方案是什么样的？

集装箱运营工具：

- 把全部集装箱放行单保存在一个地方；
- 自动通知您集装箱放行的预估时间；
- 整合起租检验和损坏理赔。

数字化：在线检查您的集装箱状态仅需20分钟

有许多集装箱跟踪和堆场集成工具使用物联网（IoT）和基于事件更新等技术。其中大部分只需要几分钟时间来登录、请求更新和自动接收状态邮件。

根据我们的研究，人们大概只需几分钟时间即可登录邮箱并查看邮件以获取实时的预估到达时间并上传放行单。

成效：将集装箱监控时间每周3小时减少至仅20分钟

一星期节省的总时间：160 分钟*

一个月节省的总时间：10小时

*假定您每周检查一次集装箱放行单



仅对3个集装箱运营流程进行数字化，即可每周节省8小时

假如您将这 3 个流程都数字化，您每周可节省8小时时间。

这也可以换算为每天 90 分钟。

如果您每周遵循这个流程，就可以换算为每月4个完整工作日。

想象一下您每周节省1整天？

您会怎么安排这些时间？

我们调查的大部分货运代理表示，他们在工作中会利用意想不到的空闲时间进行思考和制定策略。在海运市场中常常出现时间紧迫和惊慌失措的情况，这些空闲时间还使他们能够在市场上反应更快、更高效和更具竞争力。

时间节省对于战略层面的决策非常有价值，因为这可以让高管和经理专注于推动公司发展和成功的更关键业务，比如制定长期目标、开发新产品或新服务，以及寻找新的市场和扩张机会。

这也有助于在组织内培养更具协作性和创新性的企业文化。当员工有更多时间与团队互动并表达想法时，就会营造一个更具创造力和创新性的环境，从而产生新的产品、服务和商业模式。

总之，节省时间是最有价值的投资回报率衡量标准之一，节省时间可以为你们团队带来利润、策略、效率和企业文化方面的飞速发展。

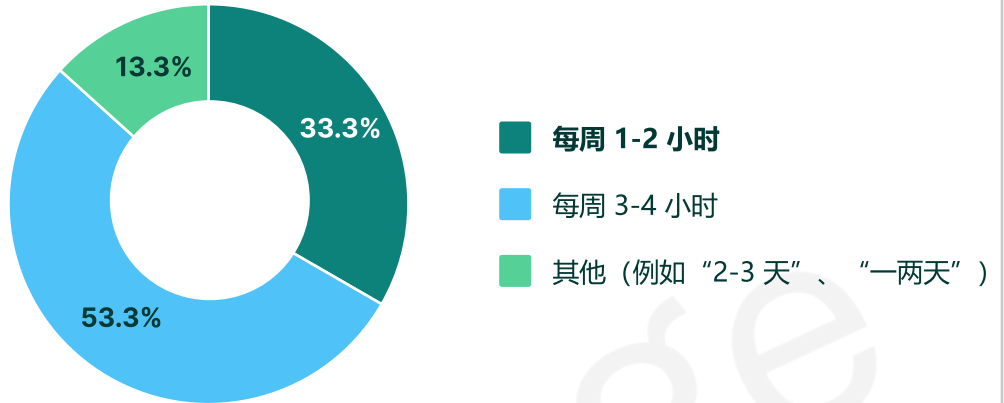


其它可以数字化的流程：

以下是整个集装箱运营过程中其他一些容易数字化的流程。

✕ 研究多个站点 ---> ✓ 实时数据指示板

问：在没有线上数据指示板的情况下，您会花多少时间研究集装箱价格、提箱费及其他市场行情？



如果将其替换为仅需几分钟的实时数据指示板，会怎样？

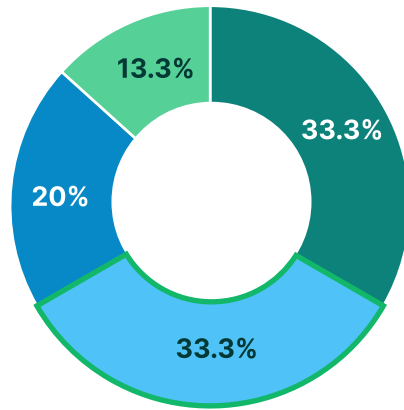
除了在工作日节省时间外，还有其他一些优点：

- **掌握更多信息：**实时的集装箱数据指示板提供一个集中式平台，用于实时跟踪集装箱和货运，从而更好地了解整个供应链中的货物运输情况。这可以帮助公司发现问题和延误，并及时采取措施进行挽救，最大限度地减少对交货时间的影响。
- **降低成本：**通过实时监控集装箱数据，公司可以发现低效之处和需有待改进的地方，从而降低运输成本、库存成本及其他物流费用。
- **制定更好的决策：**实时的集装箱数据指示板提供集装箱物流运营的实时行情，使高管和经理能够在库存管理、运输航线和供应链的其他关键方面做出更明智的决策。



✕ 人工支付 ---> ✓ 自动处理支付

人工支付的最大缺点是什么？



- 付款给国外银行账户手续费高；
- 耗费时间，每笔交易需要约10分钟时间；
- 一直跟进业务，让人苦恼；
- 跨境支付有风险。

但相比之下，自动处理支付可以为公司带来多项好处，包括：

- 提高准确性：自动处理支付消除了人为错误的风险，确保准确、及时地处理支付。这有助于避免滞纳金、罚款和其他与延迟付款相关的费用。
- 处理时间短：自动处理支付比人工支付快得多，使公司能够更快、更高效地向供应商付款。这有助于与供应商建立更牢固的关系，避免供应链中断。
- 改善现金流管理：自动处理支付能让您实时查看现金流，使公司能够更高效地管理财务。通过获取有关现金流入和流出的最新信息，公司可以在投资、债务管理及其他财务事项上做出更明智的决策。



货运代理的数字化解决方案和物流技术工具

如果您有兴趣将集装箱运输流程数字化，下面有一个快速指南，告诉您采用哪些公司、哪些工具使特定阶段和业务运营实现数字化。

免责声明：当然了，这些只是我们知道并可以推荐的少数几家公司，在这个竞争激烈的市场，还存在其他成百上千家公司。

推荐的集装箱运输数字化解决方案



预订和准备

第1步： 购货订单



将发货人和货运代理连接起来的线上平台。

第2步： 发货人雇用货运代理



即时、有竞争力的货运报价。

第3步： 国际贸易条款确认

第4步： 单证交换



提供最佳的海关管理服务和地理合规性功能。

第5步： 寻找集装箱



提供一个中立平台来搜索合作伙伴和达成交易。



第6步： 研究+谈判



有行情分析产品来提供实时的市场数据，集成了在线聊天功能来洽谈生意。

第7步： 出口订舱



促进可扩展、透明的运输管理，并能够使您的技术工具集协调统一。

第8步： 空箱放行



自动更新堆场信息，如放行单和预计到达时间。



准备出发

第9步： 空箱入库+核验单证



货运集散功能，从而节省成本、提高效率并帮助减少排放。



通过内置的报告、自动化表格来优化您的自由贸易区运营或集装箱货运站运营。

第10步： 集装箱装货



货运代理可以计算货物空间空闲多少、占用多少。



每次装卸集装箱的时间减少45分钟至60分钟。

第11步： 整柜运至始发港



汽车定位跟踪、电子回单模板、装船管理二维码扫描工具。



箱队监控方案。



启航

第12步： 远洋航行



帮您做出更明智的航线决策，找出存在滞期风险的集装箱。



他们的GoShipment产品使用云单证并开发了定制的工作流程，您也可以使用免费的港口拥堵监控工具来检查港口状态。





到达目的地

第13步：目的港整箱卸货

KLEARNOW.AI

与海关集成并避免手动输入数据。

awake.ai

人工智能加持的数字化平台将船舶运营商、港口和货主连接起来。

第14步：集装箱交付给买方

 **RailState**

提供关于货运铁路网络状况、性能、优先级和货运量的公正的第三方数据。



完成交货/返回

第15步：空箱运至堆场或交还给集装箱供应商

 **Change**

交货单、保险、自动处理支付。



认识德国艾世捷公司

全球领先的集装箱物流平台

深受1500多家行业领导者的信赖

KUEHNE+NAGEL 

DSV

 YANG MING

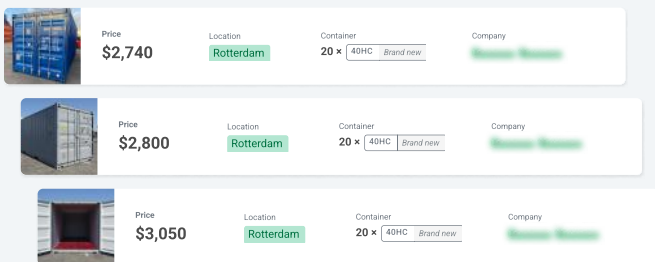
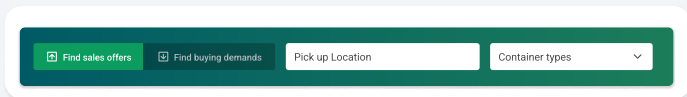
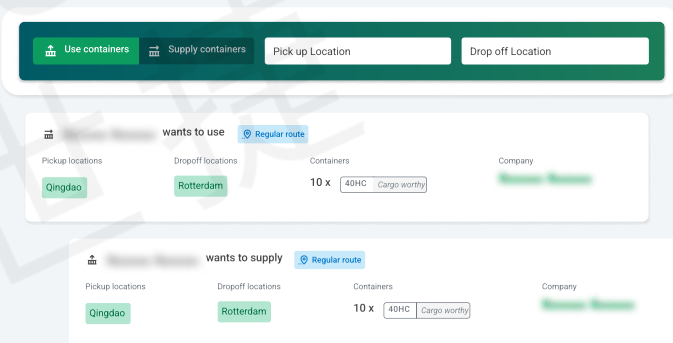
BOLLORE 

一键在艾世捷集装箱交易平台 买卖、租赁及出租集装箱



集装箱租赁

在全球2500多个地点快速找到合适的集装箱，租用单程集装箱并扩大业务网络。与经过诚信认证的会员合作并洽谈最优价格。



集装箱买卖

50,000多个集装箱买卖触手可及，在最短的时间内以最优价买到集装箱。或将您的集装箱库存卖给1500多个经认证的公司。



100%支付保护



全方位的客户服务
支持所有交易

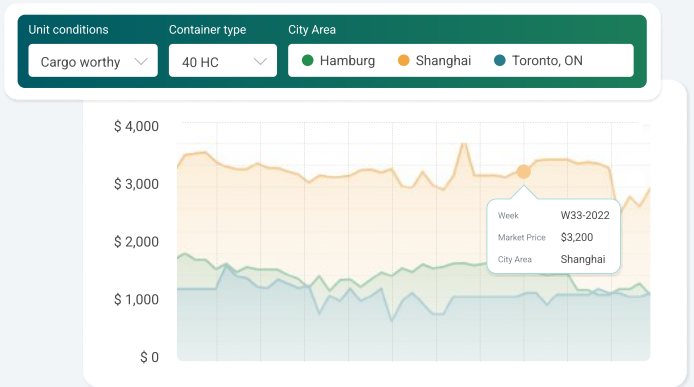


所有会员公司
都经过诚信认证

寻找买卖、租赁集装箱的最佳地点

价格行情分析

利用价格行情分析，您可获知并比较全球130多个地点的集装箱实时价格和单程租赁条款。



数据每日更新

覆盖全球

多种数据来源

简化集装箱运营

Release Reference: 12493520AB

Supplier	Pick-up location: Bangkok	Per diems: 1.8
Release expiry date: 18/12/2023 (12 days left)	Pick-up depot	Freedays: 30
Equipment: 10 x 40HC cargo worthy	Drop-off locations: Shanghai, Beijing	Pick-up credit/charge: N/A
Source: Manual		

Picked up: 0/10 You have 10 containers remaining for pick-up Report pick-up	ETA and POD: 0/0 To receive drop-off details, report the latest ETA and POD of the containers Report ETA and POD	Dropped off: 0/0 Report container drop-off to close the deal Report drop-off
---	--	--

集装箱管理系统

一站式清晰掌握所有在途集装箱的动向，并全程实时监控从提箱到还箱的一切情况。

监控提箱和还箱

快速查看状态

零差错

想了解更多？
请填写您的联系信息，了解1500多家会员如何利用艾世捷平台创造价值。

深入了解

预约免费平台演示



联系我们

德国艾世捷公司 (Container xChange) 是全球十大物流科技公司之一。我们的使命是简化全球集装箱贸易，产品涵盖了航运集装箱的整个交易过程。艾世捷为全球集装箱物流公司提供集装箱买卖及租赁平台，让您秒速以最优价买卖及租赁集装箱。艾世捷的集装箱管理系统，简化从提箱到还箱的整个操作流程，让集装箱管理更高效。艾世捷的价格行情分析服务，能让您实时获取60个地点的集装箱价格。

作为全球领先的一站式集装箱物流专家，艾世捷正在从根本上改变全球集装箱运输的数千个流程：从寻找新合作伙伴，价格行情分析，管理，跟踪集装箱到最后的付款。艾世捷让集装箱贸易像预订酒店一样容易。

艾世捷赢得了数千家全球集装箱物流公司的信任，如德迅、中集和Sarjak，他们每天都在使用艾世捷平台来提高运营效率和生产力。

欲了解1500多家会员如何利用艾世捷平台创造价值，
请预约免费的[平台演示](#)。

欢迎关注艾世捷微信公众号：

