

Plataforma de compras de terceros de jiahong Logistics

→
Plan de negocio

Catálogo

01 Introducción

02 Sobre nosotros

03 Introducción de la plataforma

04 Estrategia operativa

05 Perspectivas comerciales

06 Sistema de ingresos de los socios

07 Perspectivas para el futuro

Parte 1

Introducción

Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

01





Introducción



Jiahong Logistics International Holdings co., Ltd.

Jiahong Logistics International Holdings co., Ltd. lanzó una plataforma de compras de terceros, centrándose inicialmente en el mercado boliviano, con el objetivo de construir un canal sistemático de cadena de suministro que conecte los productos típicos sudamericanos con el mercado de consumo chino. Como proveedor de soluciones logísticas internacionales, la compañía cuenta con 20 oficinas y más de 100 puntos de cobertura de servicios en todo el mundo, con capacidades maduras de transporte, despacho de aduanas y almacenamiento transfronterizo. La Plataforma de compras de terceros es la práctica empresarial de la compañía que se extiende a la parte delantera de la cadena de suministro sobre la base de la red logística existente, dedicada a mejorar la eficiencia general del comercio transfronterizo.

Introducción

Bolivia tiene recursos comerciales con características regionales, como quinua, productos de lana de alpaca y productos herbáceos naturales, y tiene el potencial de entrar en el mercado chino. Sin embargo, debido a los canales de exportación locales limitados, la cadena logística incompleta y la asimetría de la información, la mayoría de los productos de alta calidad son difíciles de lograr una circulación a gran escala. Con este fin, la compañía garantiza la estabilidad de las fuentes de productos básicos y la calidad controlable mediante el establecimiento de mecanismos de cooperación local en Bolivia, la selección de proveedores elegibles y la realización de Operaciones de adquisición estandarizadas.

El enlace de compra es llevado a cabo por el equipo enviado por la empresa, que completa la selección, inspección y coordinación de exportación de acuerdo con las normas establecidas. Después de completar la recogida de mercancías, las mercancías se incluyen en la red logística internacional autónoma de la compañía, llegan a China por vía aérea, marítima y otros medios, y el propio sistema de despacho de aduanas y distribución nacional de la compañía completa la entrega posterior. Todo el proceso se basa en el sistema de Gestión digital para rastrear y registrar, logrando la trazabilidad desde el origen hasta el lado de la entrega.





Introducción



La compañía ha establecido un proceso de evaluación básica en la gestión de proveedores, que cubre dimensiones como la auditoría de calificación, las especificaciones de producción y los requisitos de cumplimiento para reducir los riesgos de la cadena de suministro. Al mismo tiempo, el proceso de operación sigue las regulaciones de importación y exportación pertinentes de China y Bolivia para garantizar el cumplimiento de los impuestos, la inspección y cuarentena y el acceso a los productos.

Como parte de los servicios de la cadena de suministro logístico de jiahong, la plataforma optimiza las rutas de circulación, reduce los costos integrales y acorta los ciclos de entrega mediante la integración de las funciones de adquisición, logística y distribución. En esta etapa, el alcance de los servicios se centra en Bolivia, y en el futuro se expandirá en otras regiones de América del Sur de acuerdo con los datos operativos reales y los comentarios del mercado.

Parte 2

Sobre nosotros

Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

02



» Perfil de la empresa

Fundada en 1991, Jiahong Logistics International Holdings Co., Ltd. es una empresa de servicios que ofrece soluciones logísticas y de cadena de suministro internacionales. Desde su creación, la compañía se ha centrado en el campo de los transitarios transfronterizos, centrándose inicialmente en el negocio del transporte aéreo, y con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo. Después de más de 30 años de desarrollo, la compañía tiene 20 oficinas directamente afiliadas en todo el mundo, cubriendo más de 100 ciudades, formando un diseño operativo centrado en Hong Kong, China continental, Europa y América del Sur.



El negocio principal de la compañía incluye servicios internacionales de transporte aéreo, marítimo, terrestre, gestión de almacenamiento, despacho de Aduanas de importación y exportación y gestión de la cadena de suministro, proporcionando apoyo logístico de extremo a extremo a clientes de las industrias manufactureras, bienes de consumo, comercio minorista y comercio electrónico. En términos de transporte de mercancías de alto valor y alta puntualidad, la compañía tiene una fuerte experiencia operativa y puede manejar necesidades logísticas complejas como control de temperatura, mercancías peligrosas, mercancías del proyecto y comercio electrónico transfronterizo.

» Perfil de la empresa

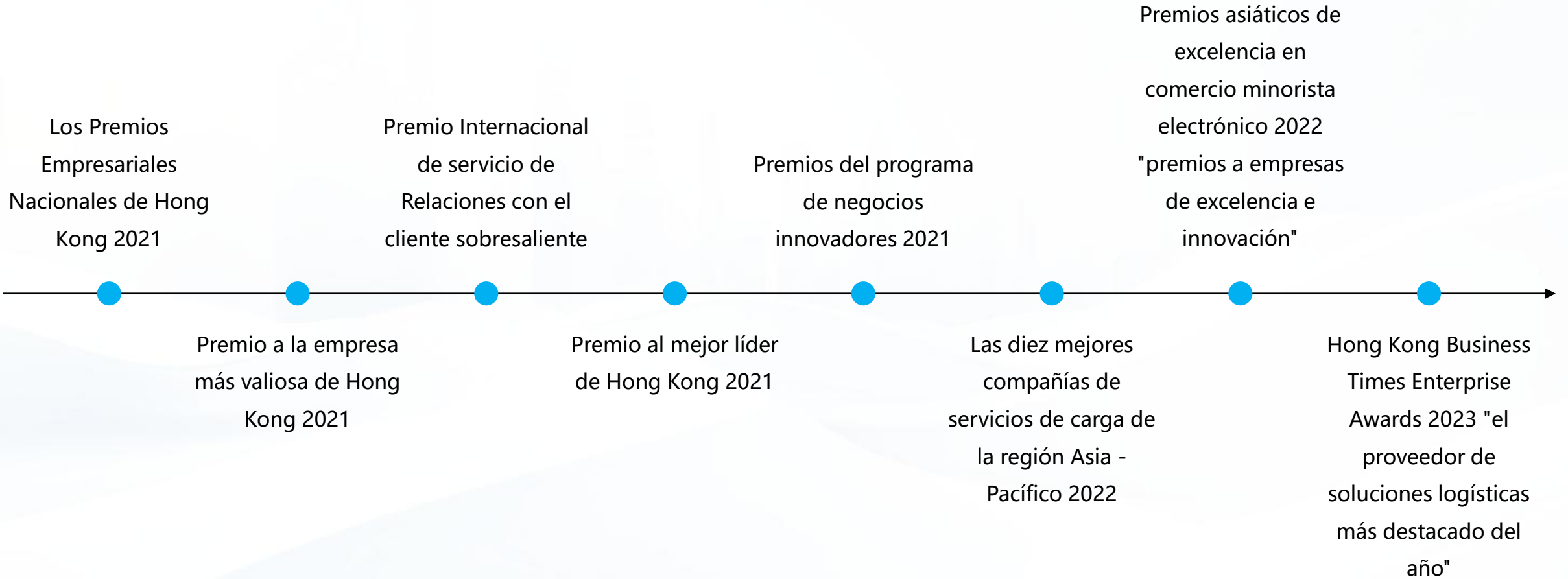
Jiahong Logistics International Holdings co., Ltd. presta atención a la construcción de información, realiza el seguimiento de todo el proceso de carga, el procesamiento de documentos electrónicos y el autoservicio del cliente a través de una plataforma digital desarrollada de forma independiente, y mejora la transparencia y la eficiencia de la respuesta de la cadena de suministro. La compañía sigue las normas logísticas y de seguridad internacionales en sus operaciones para garantizar que todos los enlaces cumplan con los requisitos aduaneros y regulatorios del país de destino.



Para mejorar la capacidad de servicio local, la compañía configura equipos de localización en mercados clave para mejorar la eficiencia de la comunicación y la capacidad de coordinación Transfronteriza. Al mismo tiempo, la compañía continúa optimizando los procesos internos, fortaleciendo la capacitación de los empleados y garantizando la estabilidad y profesionalidad del servicio. En los últimos años, la compañía ha ampliado los servicios de integración de la cadena de suministro basados en servicios logísticos tradicionales y ha explorado nuevos modelos como soporte de compras, distribución de almacenes en el extranjero y coordinación de distribución para satisfacer las necesidades de los clientes de soluciones integradas. En la actualidad, la compañía se centra en promover la conexión entre los mercados de Asia y el Pacífico y América del sur, y se compromete a mejorar la eficiencia logística del comercio interregional.



Perfil de la empresa



Parte 3

Introducción de la plataforma

Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

03



» Breve descripción de la plataforma

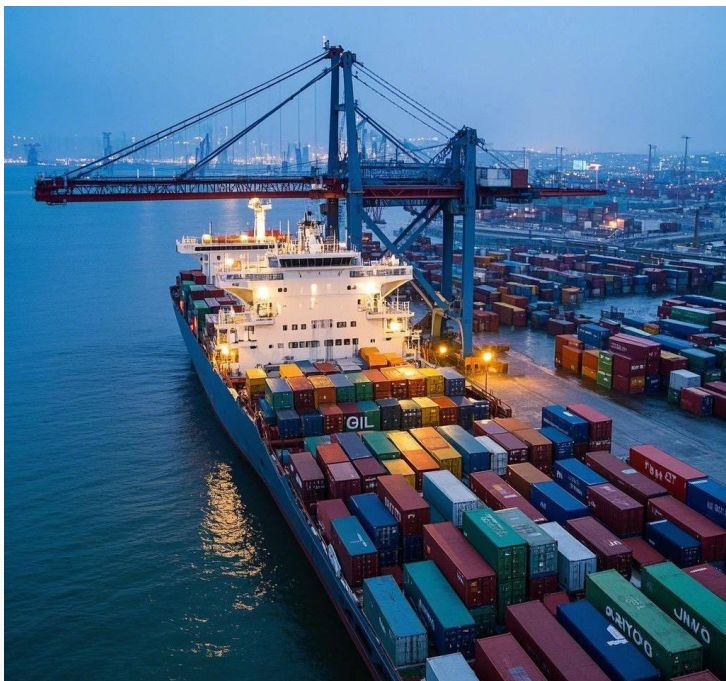
La Plataforma de compras de terceros de jiahong Logistics es un módulo de negocio especial establecido por la compañía para profundizar el diseño del mercado sudamericano y mejorar la capacidad de integración de la cadena de suministro, centrándose inicialmente en la adquisición de productos básicos y el apoyo a la exportación en Bolivia. La Plataforma se posiciona como un canal de servicio intermedio que conecta a los proveedores locales bolivianos con el mercado de consumo chino, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la previsibilidad del comercio transfronterizo a través de procesos estandarizados.



La plataforma no se centra en los productos autónomos, sino que se basa en la red global de jiahong Logistics para proporcionar soluciones integradas para productos regionales de alta calidad, desde la adquisición en la fuente hasta el transporte internacional.



Breve descripción de la plataforma



Las principales funciones de la plataforma cubren el acoplamiento de proveedores locales, la selección y evaluación de productos básicos, la ejecución centralizada de compras, el apoyo al cumplimiento de las exportaciones y la gestión logística coordinada. A través de la realización de Investigaciones de campo y auditorías de proveedores en Bolivia por equipos u agencias cooperativas, se garantiza que los socios tengan una capacidad de suministro estable y normas básicas de producción. La selección se centra en categorías de productos con características regionales y que se ajustan a la demanda del mercado chino, incluidos productos agrícolas de meseta, artesanías naturales, alimentos orgánicos y productos de fibra. Después de la finalización de la compra, los productos se incluyen en el sistema de transporte internacional de jiahong logistics, y la compañía organiza uniformemente el transporte transfronterizo, el despacho de aduanas y la entrega nacional para lograr una conexión perfecta de la cadena de suministro.

El funcionamiento de la plataforma enfatiza la transparencia del proceso y el control del cumplimiento, y todos los enlaces se registran a través de un sistema digital para garantizar la trazabilidad de la fuente de carga y el monitoreo del proceso de transporte. Este modelo ayuda a reducir los umbrales de exportación para los productores pequeños y medianos, al tiempo que proporciona a los importadores un apoyo de adquisición estable y eficiente. En la actualidad, el alcance de los servicios es piloto en Bolivia, y en el futuro se ampliará a otros países sudamericanos en función de la evaluación de la efectividad operativa.

>> Antecedentes del lanzamiento de la plataforma

Contexto normativo

En los últimos años, China ha seguido promoviendo un alto nivel de apertura al mundo exterior, fomentando el desarrollo diversificado y de alta calidad del comercio de importación, y las políticas pertinentes han optimizado constantemente el entorno de la cadena de suministro Transfronteriza. A nivel nacional, se ha promovido la cooperación internacional "belt and road", se han fortalecido los lazos económicos y comerciales con América Latina y se ha proporcionado un apoyo político estable a largo plazo para el comercio entre China y América latina.

La Administración General de aduanas y el Ministerio de comercio han introducido medidas para simplificar el proceso de importación, ampliar el alcance piloto del comercio electrónico transfronterizo y mejorar el nivel de facilitación del despacho aduanero, prestando especial atención a las categorías de productos agrícolas, alimentos y artesanías características, reduciendo aún más los costos institucionales de la entrada de productos extranjeros de alta calidad En el mercado chino. Al mismo tiempo, la tendencia a la mejora del consumo interno es obvia, y la demanda de productos importados saludables, naturales y culturales por parte de los consumidores sigue aumentando, lo que promueve la extensión de los países de origen de las importaciones de los mercados tradicionales europeos y estadounidenses a más regiones emergentes.



Antecedentes del lanzamiento de la plataforma

En este contexto, América del sur, como región rica en recursos y productos característicos sobresalientes, se ha convertido gradualmente en una dirección importante de la estrategia de diversificación de las importaciones de china. Aunque Bolivia se encuentra en el interior de América del Sur y su economía es limitada, su entorno geográfico y ecológico único han dado lugar a una variedad de productos característicos de alto valor agregado.



Por ejemplo, la quinua producida en la meseta está catalogada como un súper alimento global debido a su nutrición completa, y los productos de lana de alpaca son competitivos en el mercado textil de alta gama con sus características ligeras y cálidas, además de productos con ventajas diferenciadas como el té de coca, la miel orgánica y los productos para el cuidado de la piel minerales naturales. Aunque el volumen total del comercio bilateral entre China y Bolivia no es grande en la actualidad, muestra un potencial de crecimiento estructural. China importa principalmente recursos estratégicos como litio y estaño de Bolivia, mientras que el desarrollo sistemático del sector de los bienes de consumo todavía está en sus inicios.

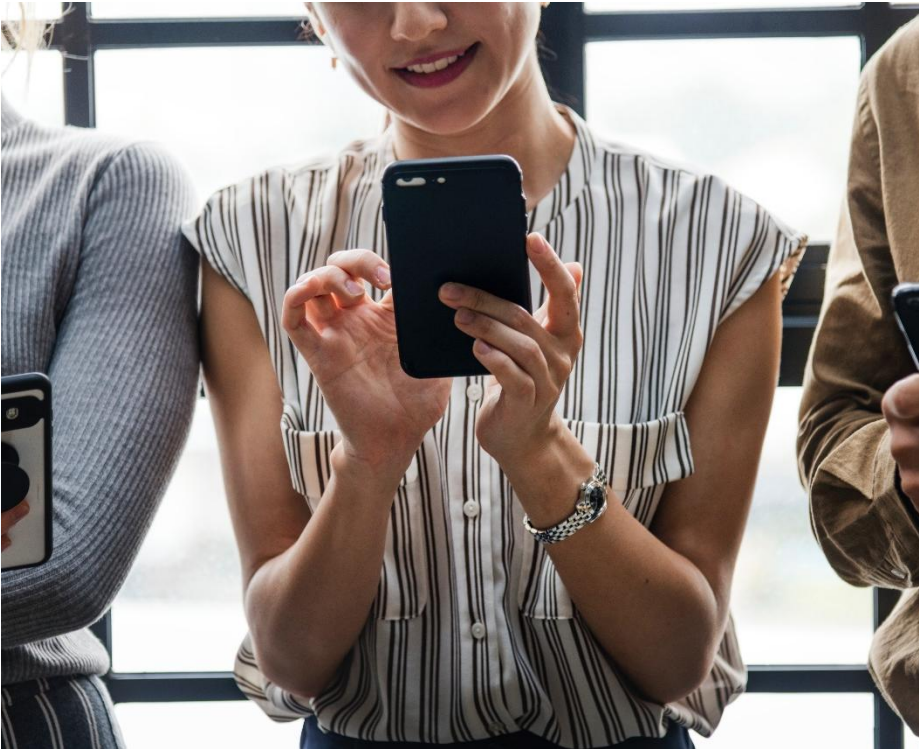
Antecedentes del lanzamiento de la plataforma

Cabe señalar que el Gobierno boliviano también ha buscado activamente la diversificación de los mercados de exportación en los últimos años, reduciendo la Dependencia de los productos básicos tradicionales y alentando la exportación de productos agrícolas y artesanales. Los dos países mantienen la comunicación en un marco multilateral, aunque no han establecido relaciones diplomáticas formales, hay espacio para la cooperación pragmática en los campos económico, comercial y cultural.

Con la mejora continua del mecanismo general de cooperación entre China y América Latina y la actividad gradual de los intercambios comerciales privados, se ha creado un entorno propicio para que las instituciones de servicios profesionales intervengan en el comercio bilateral. Sobre la base de la investigación y el juicio de la orientación política y la demanda del mercado, jiahong Logistics cree que en esta etapa es factible abrir canales de exportación de productos básicos no basados en recursos en Bolivia a través de plataformas especializadas, llenando así las lagunas del mercado y promoviendo una conexión comercial más amplia.



» Antecedentes del lanzamiento de la plataforma



Contexto del mercado

Con el desarrollo económico sostenido de China y la mejora constante del nivel de ingresos de los residentes, la estructura de consumo está experimentando una profunda transformación, y la demanda de los consumidores de productos internacionales de alta calidad, diferenciados y con connotaciones culturales ha aumentado significativamente. Especialmente en las ciudades de primer y nuevo nivel, los grupos de ingresos medios y altos son cada vez más grandes, y su concepto de consumo ha pasado de satisfacer las necesidades básicas a perseguir la salud, la personalidad y la calidad de vida, y los productos importados se han convertido en una parte importante de la vida diaria. El vigoroso desarrollo del comercio electrónico transfronterizo ha impulsado aún más esta tendencia, la capacidad de los consumidores para acceder a marcas globales y productos característicos a través de canales en línea ha mejorado considerablemente, y el comportamiento de compra es más maduro y diversificado.

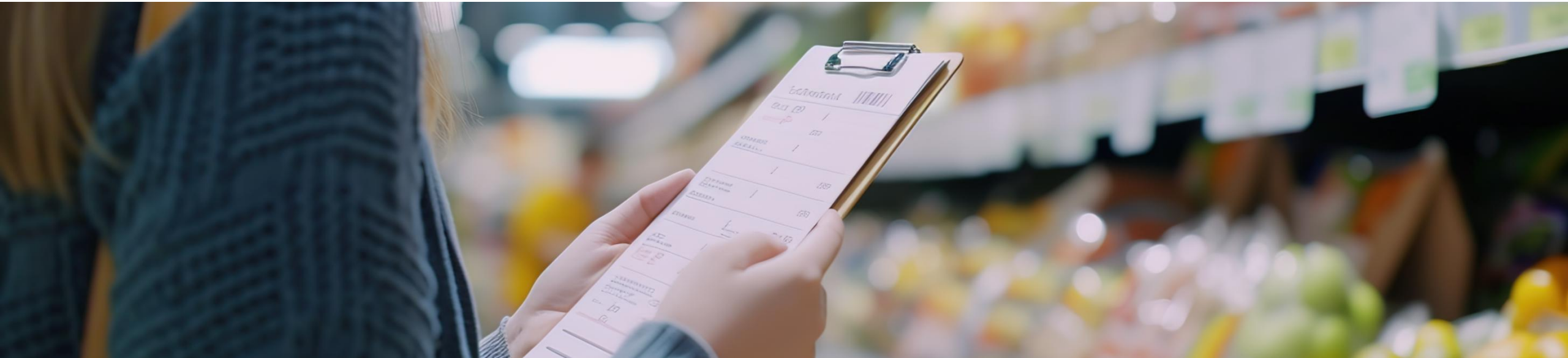
Antecedentes del lanzamiento de la plataforma

Debido a sus recursos naturales únicos y su diversidad cultural, América del Sur se ha convertido gradualmente en una fuente emergente de productos básicos que preocupa a los consumidores chinos. Los superalimentos de los andes, los productos vegetales naturales de la cuenca amazónica y las artesanías que integran las tradiciones Incas se ajustan a la búsqueda actual de un estilo de vida saludable y una experiencia cultural por parte de los consumidores debido a sus etiquetas "naturales", "orgánicas", "nichos" y "sostenibles".

Sin embargo, a pesar de la demanda, el acceso de los consumidores chinos a productos típicos bolivianos sigue siendo muy limitado. La mayoría de los productos dependen de compras dispersas, plataformas de comercio electrónico de nicho o transporte turístico, y carecen de suministro estable, estándares uniformes y garantía de calidad. La asimetría de la información dificulta que los consumidores juzguen la autenticidad y el origen de los productos, y problemas como el largo ciclo logístico y la opacidad de los precios también limitan la voluntad de consumo. Además, debido a la falta de apoyo profesional a las compras locales y la cadena de suministro, muchos productores de alta calidad no pueden cumplir con los requisitos de cumplimiento, embalaje y lotes necesarios para la exportación, lo que limita aún más el acceso a gran escala de los productos básicos al mercado chino.



Antecedentes del lanzamiento de la plataforma



Por lo tanto, a pesar del fuerte poder adquisitivo y la clara tendencia a la demanda de los consumidores chinos, la penetración en el mercado de productos típicos sudamericanos sigue siendo baja. Esta falla entre la oferta y la demanda refleja la necesidad urgente de canales de importación especializados y sistemáticos. Al establecer una plataforma integrada con capacidades de adquisición, inspección de calidad, logística y cumplimiento, ayudará a abrir toda la cadena desde el origen hasta el consumidor final, liberar el impulso potencial de consumo y promover el desarrollo sostenible de productos típicos no basados en recursos en América del Sur en el mercado chino.

Antecedentes del lanzamiento de la plataforma



Antecedentes de desarrollo de la empresa

Jiahong Logistics ha trabajado profundamente en el campo de la Agencia Internacional de carga durante más de 30 años y ha establecido una red logística que cubre 20 oficinas y más de 100 nodos de servicio en todo el mundo, formando una capacidad de servicio integral centrada en el transporte aéreo, marítimo, despacho de aduanas y almacenamiento. Con la evolución del patrón mundial de la cadena de suministro y la mejora de la demanda de los clientes, el modelo tradicional de servicio de transporte único se enfrenta a la presión de la disminución de los beneficios marginales, y la demanda de soluciones integradas de la cadena de suministro de extremo a extremo de los clientes está aumentando. En este contexto, las empresas deben romper las fronteras comerciales originales, extenderse aguas arriba de la cadena de valor y aumentar el valor agregado del servicio para mejorar la adherencia de los clientes y ampliar nuevos espacios de crecimiento.

Antecedentes del lanzamiento de la plataforma

El lanzamiento de una plataforma de compras de terceros es una medida importante para que jiahong Logistics se transforme de un proveedor de servicios logísticos a un integrador de la cadena de suministro. Al intervenir en el enlace de compra, la compañía puede participar más profundamente en la gestión frontal de la cadena de suministro de los clientes, no sólo proporcionando servicios de transporte, sino también ayudando a los clientes a resolver problemas prácticos como la compra en origen, la gestión de proveedores y el control de calidad, construyendo así una capacidad de servicio más profunda.



Especialmente en mercados emergentes como América del sur, donde los recursos locales están dispersos, la información es asimétrica y la capacidad de exportación es débil, la intervención de agencias de servicios profesionales puede reducir significativamente los umbrales comerciales y mejorar la eficiencia general. Centrarse en el mercado boliviano no es tanto un diseño prospectivo de la compañía para el potencial sudamericano como una verificación práctica de su capacidad de sinergia de red global.

Antecedentes del lanzamiento de la plataforma

Además, el desarrollo de una plataforma de compras ayuda a optimizar la utilización de los recursos de la empresa y mejorar la eficiencia general de la red. A través de la adquisición centralizada para formar un efecto de escala, se puede mejorar el poder de negociación de la compañía en el transporte internacional, aumentar la tasa de carga de vuelos y cabinas y diluir aún más los costos logísticos unitarios.



Al mismo tiempo, los nuevos módulos de servicios de la cadena de suministro aportan a la empresa una estructura de ingresos diversificada, reducen la Dependencia de las fluctuaciones tradicionales de los fletes y mejoran la estabilidad operativa. El funcionamiento de la Plataforma también promueve la actualización y acumulación de datos de los sistemas de información internos de la empresa, proporcionando apoyo para la programación inteligente y el control de riesgos en el futuro. Por lo tanto, el establecimiento de la plataforma no es solo para responder a la demanda del mercado externo, sino también para las necesidades inherentes de desarrollo de Jiahong Logistics para lograr una mejora estratégica y mejorar la competitividad integral.

» Modo de operación de la plataforma

La operación de la Plataforma se basa en la coordinación de la cadena de suministro, conectando cuatro entidades principales: productores de origen, proveedores locales, plataformas de compras de terceros de Jiahong Logistics y consumidores finales chinos para formar una cadena de circulación de circuito cerrado.

Los productores ubicados en Bolivia son responsables de la producción original y el procesamiento preliminar de los productos, incluyendo el cultivo de productos agrícolas en la meseta, la fabricación artesanal o la recolección de materias primas naturales. Debido al pequeño tamaño de la mayoría de los productores, la falta de calificaciones de exportación y capacidad de suministro por lotes, es difícil que sus productos entren directamente en el mercado internacional. En este enlace, los proveedores locales desempeñan un papel clave. Como socio local de la plataforma, el proveedor es responsable de integrar los recursos de producción circundantes, organizar la producción de acuerdo con las normas de calidad y embalaje establecidas por la plataforma, llevar a cabo inspecciones preliminares de calidad, almacenamiento centralizado y preparación de documentos de cumplimiento, y garantizar que los productos cumplan las condiciones de exportación.





Modo de operación de la plataforma



La Plataforma de compras de terceros de jiahong Logistics es responsable de la Organización e implementación del proceso general. La plataforma formula planes de compra de acuerdo con la demanda del mercado chino, realiza auditorías de calificación y gestión dinámica de proveedores, y envía equipos o agencias encargadas para llevar a cabo inspecciones sobre el terreno. Después de la finalización de la compra, los productos son organizados uniformemente por la plataforma para el transporte transfronterizo, confiando en la propia red logística internacional de la compañía para completar el despacho de aduanas, la distribución nacional y la gestión de almacenamiento. La plataforma también proporciona servicios de rastreo de datos para que la información desde el origen hasta el lado de la entrega sea accesible.

Finalmente, los productos entran en el mercado chino a través de plataformas de comercio electrónico, distribuidores o canales minoristas, y los consumidores completan la compra. La plataforma no vende directamente a los consumidores, sino que proporciona un suministro estable y conforme de productos básicos y apoyo logístico a los importadores y canales de venta. A través de la división especializada del trabajo, todo el modelo reduce los umbrales de exportación de los pequeños y medianos productores, mejora la eficiencia de la cadena de suministro y garantiza que los consumidores chinos obtengan productos típicos sudamericanos de origen claro y calidad controlable.



Modo de operación de la plataforma



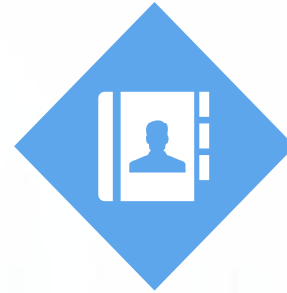
Productores de origen

Ofrecer productos
originales
(plantación / recolección /
producción)



Proveedores locales

Selección e
integraciónEmbalaje de
inspección de
calidadEntrega de
productos calificados



Plataforma de compras de terceros de **jiahong Logistics**

Establecimiento de normas,
revisión de proveedores,
arreglos centralizados de
adquisición, transporte
transfronterizo, despacho de
aduanas, almacenamiento y
distribución



Consumidores

Fuentes Claras
Calidad controlable

>> Ventajas de la plataforma

Cultivar profundamente la red de compras local

La Plataforma ha establecido un mecanismo de cooperación localizado en Bolivia para formar una relación de cooperación estable a largo plazo con los proveedores seleccionados. A través de equipos acreditados o agencias profesionales encargadas de llevar a cabo investigaciones y evaluaciones de campo, se garantiza que los proveedores tengan capacidad de producción de cumplimiento y capacidad de suministro continuo. Este modelo evita los riesgos derivados de la asimetría de la información en el comercio tradicional y mejora la eficiencia de la selección de productos y la estabilidad de la oferta. Las operaciones localizadas ayudan a comprender oportunamente la dinámica de la producción, coordinar el control de calidad y responder rápidamente a los cambios del mercado, garantizar que los productos sean controlables y manejables desde la fuente y sentar una base sólida para los enlaces de circulación posteriores.



» Ventajas de la plataforma



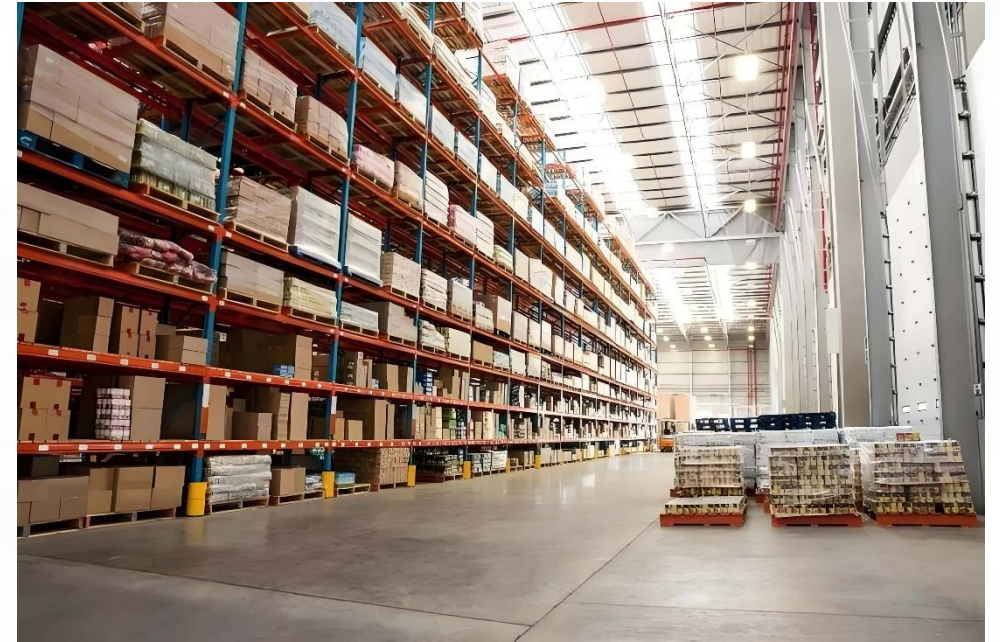
Soporte logístico autónomo de enlace completo

Apoyándose en la propia red de transporte global y muchos años de experiencia operativa transfronteriza de jiahong logistics, la plataforma realiza la gestión logística de extremo a extremo desde el origen hasta china. El transporte internacional integra los recursos de transporte aéreo y marítimo, y el transporte nacional se completa con el propio sistema de despacho de aduanas, almacenamiento y distribución de la compañía, reduciendo la Dependencia de los enlaces intermedios. Todo el proceso es monitoreado por un sistema unificado para garantizar la puntualidad y la seguridad. Especialmente en términos de control de temperatura y transporte de mercancías de alto valor, tiene la capacidad profesional para reducir eficazmente el riesgo de daños y retrasos en las mercancías y mejorar la fiabilidad general de la entrega.

>> Ventajas de la plataforma

Gestión estandarizada y trazable de la cadena de suministro

La plataforma establece un proceso estandarizado que cubre el acceso a los productos, la inspección de calidad, el embalaje y el cumplimiento de los documentos, y todos los productos deben cumplir con los requisitos pertinentes de importación de china. Cada lote de mercancías se introduce en el sistema de Gestión digital desde el origen para realizar el registro y seguimiento de la información desde el productor hasta el consumidor. Este mecanismo mejora la transparencia de la cadena de suministro, facilita la trazabilidad de la calidad y la investigación de problemas, al tiempo que cumple con los requisitos de los importadores para el cumplimiento y la responsabilidad de la marca, y mejora la confianza en el mercado terminal.



>> Ventajas de la plataforma



Enfoque en la correspondencia entre las categorías características y la demanda del mercado

La selección de productos de la Plataforma se centra en los productos típicos de Bolivia con indicaciones geográficas y ventajas competitivas, como la quinua de la meseta, los productos de lana de alpaca, los productos herbáceos naturales, etc., para evitar la competencia homogénea con los principales productos básicos. A través de la investigación de mercado, se analizan las preferencias de los consumidores chinos, se da prioridad a la introducción de categorías de productos saludables, orgánicos y sostenibles, y se acopla con precisión a la tendencia de mejora del consumo. Esta estrategia no solo aumenta el valor agregado de los productos básicos, sino que también fortalece el posicionamiento diferenciado de la plataforma para formar un sistema sostenible de suministro de productos importados.

Plataforma de Gestión digital de la cadena de suministro

La plataforma adopta un sistema de gestión de la cadena de suministro basado en la nube (scms), que integra módulos de adquisición, inventario, logística y cumplimiento para lograr la colaboración de datos de todo el proceso. El sistema admite operaciones multilingües y monetarias y es adecuado para escenarios de negocios transfronterizos. Los proveedores ingresan el progreso de la producción, la información del lote y el informe de inspección a través del puerto autorizado, y los datos se sincronizan con la base de datos central en tiempo real. El sistema tiene un código de barras incorporado y reglas de Codificación de lotes, y cada lote de mercancías genera una identificación única desde el origen, lo que admite el escaneo y seguimiento de todo el proceso. A través de la interfaz api, se conecta con jiahong Logistics Tms (sistema de gestión de transporte) y WMS (sistema de gestión de almacenamiento) para garantizar un flujo sin problemas de datos en todos los enlaces, reducir la intervención manual y mejorar la precisión operativa y la velocidad de respuesta.





Visualización logística y tecnología de programación inteligente

La Plataforma se conecta al sistema de visualización logística desarrollado independientemente por jiahong logistics, y utiliza gps, sensores IOT y tecnología de bloqueo electrónico para localizar y monitorear el medio ambiente en tiempo real de contenedores y contenedores aéreos en el transporte internacional. Especialmente para productos de control de temperatura (como materias primas naturales para el cuidado de la piel), se despliega un Registrador de temperatura y humedad bluetooth, los datos se cargan cada 15 minutos y las anomalías desencadenan automáticamente la alerta temprana. El lado de despacho adopta un modelo de algoritmo inteligente para optimizar dinámicamente el plan de enrutamiento de acuerdo con la fecha de vuelo / barco, la prescripción de despacho de aduanas y la demanda de distribución de almacenes de destino, apoyar la recomendación de rutas de transporte multimodal y la predicción de retrasos, y mejorar la previsibilidad general de la entrega.

Mecanismo de verificación automatizada del cumplimiento

Para hacer frente a los diferentes requisitos regulatorios de importación entre China y Bolivia, la Plataforma ha construido una base de datos de cumplimiento y un motor de verificación automatizado. El sistema incorpora las reglas de codificación HS de la aduana china, el catálogo de inspección y cuarentena, las normas de auditoría de etiquetas y los requisitos de licencia de exportación de Bolivia, que pueden coincidir automáticamente con los atributos de los productos y generar listas de cumplimiento en la etapa de compra. Antes del envío, el sistema compara los campos clave de la factura, la lista de embalaje, el certificado de origen y otros documentos, identifica posibles inconsistencias y pide una corrección. Para los productos alimenticios, el sistema llama automáticamente al estándar GB chino para la revisión preliminar de ingredientes y etiquetas, reduce el riesgo de devolución y mejora la tasa de éxito del despacho aduanero único.



Parte 4

Estrategia operativa

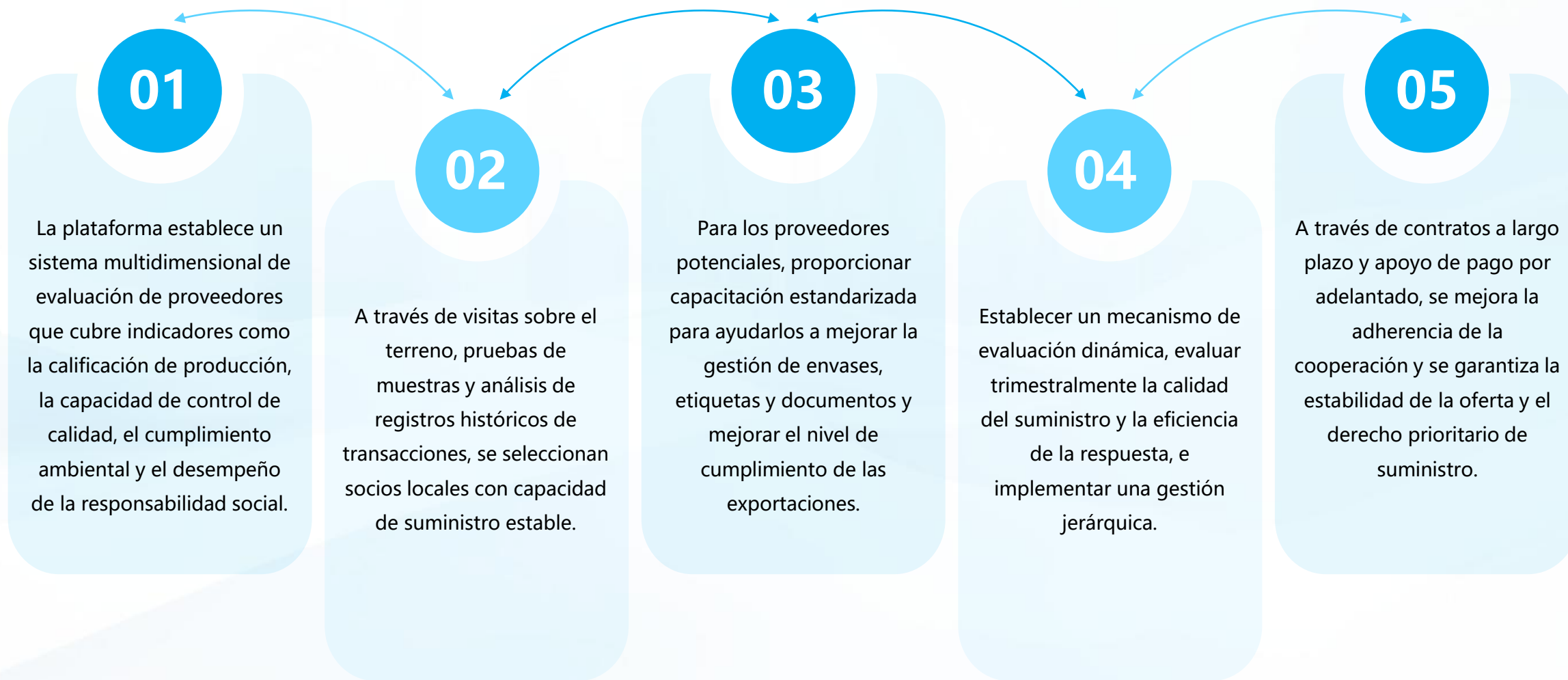
Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

04





Mecanismo de selección y cultivo de proveedores localizados





Estrategia de coincidencia entre la selección precisa de productos y la demanda del mercado

Basado en el análisis de los datos de consumo de las principales plataformas de comercio electrónico de china, combinado con informes de investigación de mercado de terceros, se construye un modelo de introducción de productos básicos. Se da prioridad a las categorías de productos con atributos "naturales", "orgánicos" e "indicaciones geográficas" y potencial de comunicación en las redes sociales, como la quinua de la meseta, la bufanda de pelo de alpaca, el té de coca, etc.

Natural

Orgánico

**Indicaciones
geográficas**

Actualizar la lista de selección trimestralmente, eliminar los productos con baja tasa de rotación e introducir nuevos productos estacionales. A través de pequeños lotes de pruebas de ventas de prueba para probar la respuesta del mercado, se recogen los comentarios de los usuarios para optimizar las especificaciones de compra y el diseño de envases para garantizar que el posicionamiento del producto se ajuste con precisión a las necesidades de los grupos de consumidores objetivo.



Estrategia de marketing omnicanal y creación de marca





Distribución de doble modo de correo directo y almacenamiento vinculado

Se adopta un plan logístico que combina "correo directo internacional + almacenamiento en almacén aduanero". En la etapa inicial, el correo directo internacional era el principal, y los consumidores recogían mercancías de Bolivia después de hacer un pedido y transportaban mercancías directamente a China por vía aérea a través de jiahong logistics, todo el proceso duró 7 - 12 días. Con el crecimiento de las ventas, se estableció un almacén aduanero en la zona de prueba integral de comercio electrónico transfronterizo nacional para almacenar productos de alta rotación con antelación y lograr un "pedido - despacho de Aduanas - distribución" de 24 - 72 horas. Los dos modelos son paralelos, teniendo en cuenta la flexibilidad y la puntualidad, para satisfacer las necesidades de diferentes escenarios de consumo.





Control de calidad de enlace completo y construcción de confianza de los consumidores



Establecer un equipo de control de calidad en Bolivia para realizar auditorías in situ de los productores cooperativos para garantizar el cumplimiento de las fuentes de materias primas y los procesos de producción.



Cada lote de productos se somete a pruebas de muestreo antes del envío, con informes de inspección de calidad de terceros. El monitoreo de temperatura y humedad y las etiquetas anti-desbloqueo están habilitadas durante todo el transporte, y los datos están disponibles.



La página de productos básicos publica el Código de trazabilidad, y los consumidores pueden consultar la información de origen, detección y logística. Establecer un mecanismo de respuesta rápida después de la venta, proporcionar servicios de devolución sin preocupaciones y fortalecer la confianza del consumidor.



Optimización de la operación y la experiencia del usuario impulsada por datos

Recopilar comentarios de los usuarios y el servicio al cliente, y mejorar continuamente los detalles del producto y el proceso de servicio.

Llevar a cabo encuestas periódicas de satisfacción, evaluar los valores de NPS e impulsar la actualización del servicio.



A través de la herramienta de análisis del comportamiento del usuario para rastrear las rutas de navegación, compra y transformación, se optimizan los algoritmos de movimiento y recomendación del sitio Web.



El sistema de gestión jerárquica se utiliza para promover contenidos y promociones personalizados para nuevos clientes, compradores y grupos de clientes de alto valor.



El circuito cerrado de datos se utiliza para guiar la iteración de la selección de productos, el marketing y las estrategias logísticas para lograr operaciones refinadas.

Parte 5

Perspectivas comerciales

Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

05





Jiahong Logistics logra ganancias mediante la integración de recursos de toda la cadena de compras y logística:



En primer lugar, la Plataforma se concentra en lanzar pedidos de compra en nombre de los productores y proveedores locales bolivianos, formando un efecto de compra a gran escala y reduciendo efectivamente los costos de compra de los productos básicos por unidad.



En segundo lugar, confiando en su propia red logística internacional, la compañía organiza uniformemente el transporte aéreo o marítimo, reduciendo significativamente los costos logísticos unitarios a través de la combinación de cabinas y la optimización de rutas. En el enlace de despacho de aduanas, con la Declaración de cumplimiento de la capacidad aduanera profesional, se controlan razonablemente los gastos fiscales.



En tercer lugar, después de que los productos entran en china, se venden directamente a los consumidores a través de plataformas de comercio electrónico autónomas, ahorrando enlaces de distribución intermedios y mejorando la controlabilidad de los precios terminales. Los beneficios provienen de la diferencia razonable entre los costos de compra y los precios de venta, al tiempo que controlan los costos de todos los enlaces a través de operaciones refinadas para garantizar la sostenibilidad del margen bruto general.



Modelo de rentabilidad

A través del modo de operación sistemático anterior y el control de costos de toda la cadena, la Plataforma de compras de terceros de jiahong Logistics puede lograr beneficios comerciales sostenibles bajo la premisa de garantizar la calidad del servicio y la calidad de los productos básicos. Después de deducir los gastos, la plataforma distribuirá los beneficios a los socios que participen en el funcionamiento de la plataforma. Este mecanismo no solo garantiza los rendimientos razonables de todas las partes, sino que también fortalece aún más las relaciones de cooperación, promueve el desarrollo estable a largo plazo de la Plataforma y logra un círculo virtuoso de beneficio mutuo.





Disminución de los costos marginales y aumento de los beneficios provocados por la replicación a gran escala

A medida que el funcionamiento de la plataforma en el mercado boliviano madure y la escala de compras continúe expandiéndose, los costos de adquisición, distribución logística y costos de despacho de aduanas por unidad de mercancía mostrarán una tendencia a la baja significativa. A través de la compra centralizada para formar un poder de negociación por lotes, se puede reducir aún más el precio de origen; Al mismo tiempo, la mejora de la eficiencia del transporte internacional mejorará la tasa de utilización de las cabinas y reducirá los costos logísticos de una sola pieza. Este efecto de escala hace que el margen bruto aumente gradualmente incluso si el precio de venta final se mantiene estable. Al copiar el modelo a otros países sudamericanos en el futuro, puede reutilizar los sistemas, procesos e influencia de marca existentes, reducir drásticamente los costos de expansión y lograr un crecimiento exponencial de las ganancias.



Perspectivas comerciales

Expansión del mercado y espacio de prima impulsado por la mejora del consumo

La demanda de productos importados saludables, naturales y culturales por parte de los consumidores chinos sigue aumentando, especialmente en los campos de los alimentos orgánicos, la moda sostenible y el cuidado de la piel de nicho, dispuestos a pagar primas por la alta calidad y la singularidad. Los productos típicos bolivianos introducidos por la plataforma tienen etiquetas como "ecología original", "rareza" y "artesanía", que se ajustan a las expectativas psicológicas de los grupos de consumidores de alta gama. El fortalecimiento de la historia del producto a través de la operación de marca y el marketing de contenido puede aumentar aún más el valor agregado de la marca y apoyar precios terminales más altos. Esta capacidad Premium crea un mayor margen de beneficio para la plataforma, permitiéndole mantener un nivel de rentabilidad considerable después de cubrir los costos operativos.





El papel continuo del sistema operativo en la promoción de las ganancias

A través de un sistema operativo estandarizado y digital, la plataforma realiza el control de costos y la optimización de la eficiencia de toda la cadena, desde la adquisición, la logística hasta las ventas, y mejora directamente la rentabilidad. Las compras centralizadas reducen el costo de la fuente, la programación logística inteligente reduce el desperdicio de transporte, y el sistema automatizado de cumplimiento acorta el tiempo de despacho aduanero y reduce el costo de retraso en el puerto. Los datos de todo el proceso apoyan la selección precisa de productos y la gestión de inventario en circuito cerrado, reduciendo las ventas invendibles y las pérdidas. Las operaciones eficientes no solo reducen varios costos variables, sino que también aceleran la velocidad de rotación de capital, lo que hace que la relación input - Output unitaria continúe aumentando. Este sistema altamente coordinado tiene una fuerte replicabilidad, con la expansión de categorías y mercados, el apalancamiento operativo ampliará aún más el margen de beneficio y formará una ventaja competitiva sostenible.



Perspectivas comerciales

Apoyándose en un modelo de rentabilidad claro, una demanda creciente del mercado y un sistema operativo eficiente, la Plataforma de compras de terceros de jiahong Logistics tiene una rentabilidad sostenible y un camino de expansión replicable. Con la extensión de la red de inversión y la aparición del efecto de escala, las perspectivas comerciales de la Plataforma son amplias y se espera que ocupe una posición de liderazgo en el campo del consumo transfronterizo entre China y América del Sur y logre un crecimiento constante a largo plazo.



Parte 6

Sistema de ingresos de los socios

Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

06



La Plataforma ha diseñado un sistema de ingresos de socios. cuanto mayor sea la escala de invitación de socios, mayores serán los ingresos. el sistema de ingresos específico es el siguiente:

01

todos los candidatos que soliciten socios deben tener más de 18 años y pueden asumir la responsabilidad social solos. No hay límite de identidad, los estudiantes, amas de casa, trabajadores de cuello blanco, etc. pueden solicitar, y después de aprobar la solicitud, se convierten en socios, con un nivel inicial ordinario.

02

invitar a 6 personas y actualizarse automáticamente a socios primarios puede recibir una recompensa única de 180bob

180BOB

03

invitar a 12 personas y actualizarse automáticamente a socios intermedios puede disfrutar de un salario mensual de 600 - 1200bob al mes

600-1200BOB

04

invitar a 30 personas, incluidos 4 socios intermedios, que se actualizan automáticamente a socios principales, puede disfrutar de un salario mensual de 15000 - 50000bob

15000-50000BOB

Parte 7

Perspectivas para el futuro

Con su capacidad profesional en eficiencia operativa, procesamiento aduanero y servicio al cliente, se ha establecido gradualmente una red de servicios que cubre las principales regiones comerciales del mundo.

07

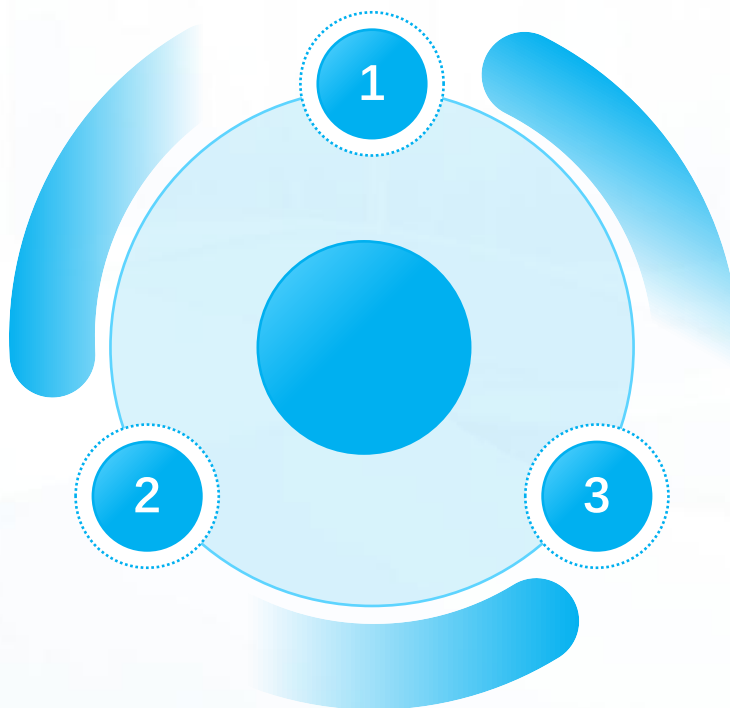




Perspectivas para el futuro

Con el aterrizaje inicial de la plataforma en el mercado boliviano y la mejora gradual del sistema operativo, jiahong Logistics continuará promoviendo la optimización de servicios y la expansión del mercado sobre la base de la experiencia y la acumulación de tecnología existentes.

En el futuro, la plataforma profundizará aún más la capacidad de integración de los recursos de productos básicos característicos de América del sur, explorará la posibilidad de extender la red de compras a países de la región andina como Perú y Ecuador, y formará sinergias regionales.



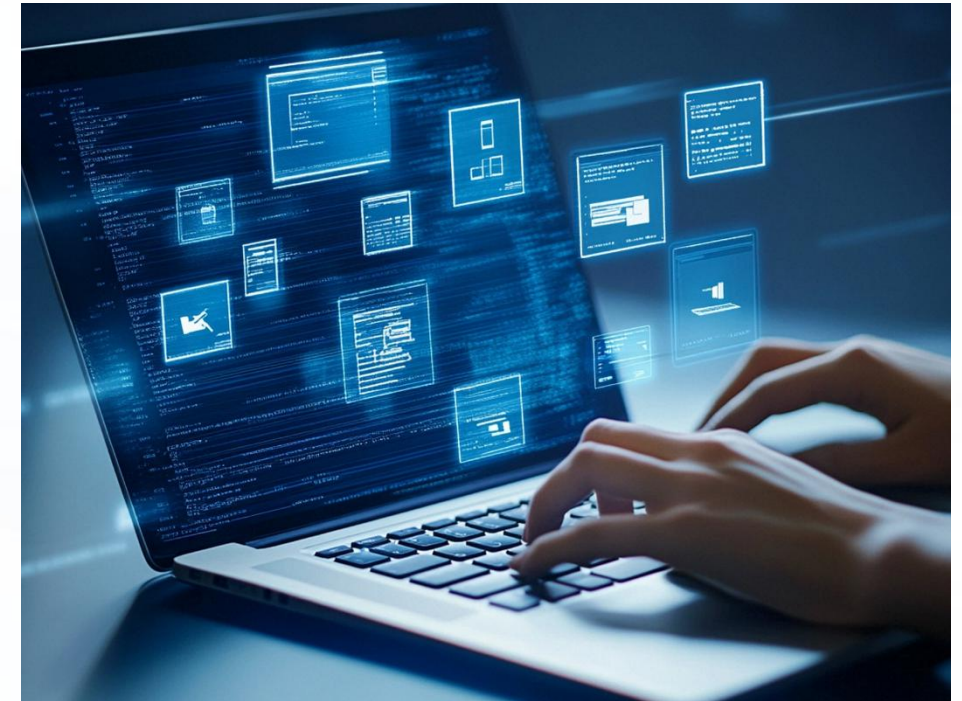
Al copiar los modelos de cooperación local verificados y los procesos de gestión digital, mejoraremos la escalabilidad y adaptabilidad de las cadenas de suministro transfronterizas y construiremos gradualmente canales de importación estables que cubran muchos países sudamericanos.



Perspectivas para el futuro

Nivel técnico

A nivel técnico, la plataforma continuará invirtiendo en la actualización del sistema, mejorando la capacidad de análisis y predicción de datos y logrando un impulso inverso desde la visión de la demanda del consumidor hasta el plan de compra aguas arriba. Al introducir modelos de gestión de inventario más inteligentes y algoritmos de programación logística, se acorta aún más el ciclo de entrega y se reducen los costos operativos. Al mismo tiempo, debemos fortalecer la investigación aplicada de la tecnología de cadena de bloques en el sistema de trazabilidad, mejorar la inviolabilidad y credibilidad de la información sobre productos básicos y proporcionar a los consumidores un mayor nivel de garantía de confianza. En términos de cumplimiento, debemos seguir de cerca los cambios en la política de importación de china, ajustar dinámicamente las normas de acceso a las categorías y garantizar el funcionamiento estable a largo plazo del negocio.





Perspectivas para el futuro



La construcción de la marca se convertirá en la dirección clave de la próxima etapa. La Plataforma se compromete a dar forma a una marca de estilo de vida sudamericano profesional, creíble y cultural, y profundizar la conexión del usuario a través de la difusión de contenido y la experiencia del usuario. Se planea llevar a cabo proyectos de visitas de origen, invitar a los consumidores y los medios de comunicación a presenciar el origen del producto sobre el terreno y mejorar la transparencia de la marca y la resonancia emocional. Además, debemos explorar la cooperación con las instituciones culturales y las organizaciones para el desarrollo sostenible, transmitir el concepto de comercio justo y protección ecológica y mejorar la identidad de los valores sociales.

A largo plazo, la plataforma no solo es un portador de la circulación de productos básicos, sino también un puente para los intercambios económicos, comerciales y culturales no gubernamentales entre China y América latina. Jiahong Logistics aprovechará esta oportunidad para promover la entrada de más productos sudamericanos de alta calidad y no relacionados con recursos en el mercado chino, ayudar al desarrollo diversificado de la estructura comercial bilateral y, al mismo tiempo, traer opciones de vida global más ricas, reales y confiables a los consumidores chinos.

Gracias por verlo.