

物流经营:8个办法解决三、四级市场的物流困难 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/169/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_c31\\_169760.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_8F_E8_c31_169760.htm) 很多企业之所以对三、四级市场望而生畏，原因在于物流困难。小批量提货、频繁配送、难以预测的退换货、给物流造成很大压力；如果要求经销商多备库存，则会给经销商或厂家带来很大财务负担，经营风险也提高了。所以，即使三、四级市场毛利较高，有时也无法抵消更加高昂的物流成本。如何有效解决物流成本过于高昂的问题，是每一个试图进入三、四级市场的企业必须面对的问题。总结国内企业的实践经验，大约可用以下8个方法来解决物流问题。第一个方法是采取“按需定制”，即客户先下订单，再由经销商从厂家进货销售。这种做法适用于采购金额较大、且对交货期限比较宽松的采购。例如，商业用户批量购买电脑、打印机、服务器、大量家具等、或者个人购买摩托车、笔记本电脑等单价较高商品。第二个方法是推出一款或几款产品，而不是推出多款、全系列产品。无论是惠普推出打印机、联想推出电脑，还是康佳推出彩电，都是只有几种产品，甚至只有一种产品，这些企业有很多种类的产品，甚至包括从低端到高端的全系列产品，那为什么只在三、四级市场销售几款产品呢？原因之一是：产品种类少了，库存量相应也小、渠道压货也少，对厂家和经销商都是明智选择。第三个方法是以县级的核心代理或核心专卖店作为该县或邻近几个县的物流节点，其他代理商和零售店基本不存货或少量存货，而是在有了订单之后再直接从核心经销商进货。从这里可以看出三级市场的核心经销商的重要

作用，它们发挥的这种承上启下的蓄水池作用，可以大幅减少物流成本。第四个方法，建设营销信息系统，调剂几个县或更大区域内的库存，减少渠道内的货物积压或结构性短缺。通过及时了解各地库存和销售情况，在配送时避免盲目性，最大限度使渠道中的“货”流动起来，从而降低无效的压货。第五个方法，在产品的设计方面，要更加简单，性能要稳定，减少产品出故障的机会，面向三、四级市场的产品一定要“质量好”，不仅在制造工艺上要保证质量，尤其要在产品设计方面，采用成熟技术、使用简单的结构、省略一些可有可无的功能，可以有效提高产品的稳定性，降低产品因为多次运输、不规范使用而出现故障的几率，从而减少退换货、减少返修、减少对物流的压力。第六个方法，在制造质量方面，不能因产品是低端而降低质量控制，最终加大售后维修的压力，在三、四级市场的售后服务的成本会高于一、二级市场。某些企业为三、四级市场推出低价产品，就不注意生产质量，或者不顾一切地使用低成本的配件，造成产品质量问题，而频繁的返修抵消了产品的高毛利。此外，因为县级经销商一般缺乏维修能力，问题产品要返回到一、二级城市去维修，对物流造成压力。所以，必须在源头采取措施，通过保证质量来减少物流和维修的成本。第七个方法，与第三方物流合作。现在很多专业物流企业已经能够把物流的末梢延伸到县级城市，在很多县建立了小型周转仓库。产品的退换货也可以由它们负责运回到企业指定的区域市场中的某个中心城市，或者积少成多之后直接送回到厂家总部。第八种方法，由县级经销商直接送货。这种方法适合于苏南、浙江等部分经济发达地区，这些地区人口稠密、村镇距离较近

，消费能力强。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)