

物流案例: “中国物流公司管理模式” 成功案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/183/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E6\\_A1\\_88\\_E4\\_c31\\_183598.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/183/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_183598.htm) “中国物流公司管理模式” 由济南可鑫通物流咨询服务中心企业代表：郭洪亮先生通过对中国物流市场调查，状态分析，总结实际经验，结合物流管理体系研究，设计成适合中国物流公司通用性物流管理系统，并创立“中国物流公司管理模式”。“中国物流公司管理模式”概述：物流公司市场定位：行业物流定位，决定物流公司目标市场选择；物流公司预算计划系统：物流企业运作以预算为核心，与物流核心竞争力；物流公司组织系统：公司管理中心的组织机构图，部门职能，外部组织；物流公司文化系统：物流战略（Logistics strategy），物流战略管理（Logistics strategy management），物流市场竞争中的体现，物流公司服务品牌创建；物流公司垂直指挥系统：物流公司服务网络建设，物流软件管理运用支持；物流公司横向联络系统：公司管理中心情报、外部联络，网点联络，操作流程；物流企业间的竞争与合作，与客户建立长期共赢的合作关系；物流公司检查反馈系统：“检查和反馈”数据的处理，规避服务与合作风险；物流公司人才选用和聘用系统：公司员工素质要求，依据，程序，影响企业因素；物流公司培训系统：物流业务技术培训计划、方式、课程、考核、合同、赔偿；物流公司激励系统：激励产生原理、需求、方法、配股、年利润分红。“中国物流公司管理模式”已得到中国物流技术管理方面专家评估论证，并提出好的建议；公司发展需建立：中国物流公司“物流解决方案”物流技术管理

专家数据库，同物流专家建立长期性合作关系；接到中国物流公司客户“订单”后，填写系统表格、物流行业目标选择，填写“公司目标定位确认书”，客户目标市场定位确定下来，有计划组织中国物流管理体系技术方面专家组和国内知名企业管理咨询公司，按照客户公司企业整体设计需求具备条件，更科学的设计出适合客户公司现实可操作运用物流管理模式，提供全程客户公司跟踪咨询服务计划。建议，中国物流公司运用“易通货运物流小管家物流软件”及“物流网络软件”会给公司降低企业经营成本，提高物流公司经济利润。例如：“中国物流公司管理模式”在图书物流行业实际运用；济南可鑫通物流公司按照“中国物流公司管理模式”进行实际运作。公司市场定位：目标选择图书物流行业。公司预算计划系统：由会计师做出“预算计划投资方案”。物流市场企业货运价格市场竞争，制定客户服务解决方案；采取客户付现款或对方付款同等客户8折优惠，提供上门取货送货，广告快递服务项目。公司组织系统：设立：（图书渠道部）便于同图书业客户商洽谈“订单”合作事项。1、公司首先建立：本省市图书批发商、零售店客户服务中心数据库；2、物流公司联络全国图书出版发行公司，洽谈：“图书服务代理协议”；3、向出版商递交：图书物流运作代理方案；图书物流配送中心方案；4、在全省地市建立图书渠道配送中心网络终端系统及客户服务中心。公司文化系统：为客户服务，特编辑“图书音像渠道快讯”广告期刊。公司在物流市场竞争中的独特体现，创造公司特色服务中心品牌。公司垂直指挥系统：公司在各地市建立图书配送中心服务站网络，公司运用采用“易通货运物流小管家物流软件”及“

中国物流公司网络专业物流软件”给公司降低企业费用成本，利润增加200%以上，通过电脑上网随时查到货物情况，付款情况，经营情况，货物赔付情况等。公司横向联络系统：公司管理中心通过电脑网络向外部联络，网点联络，分公司终端也可以相互货物单证数据交换，对账，解决运单查询难题。建立：图书渠道客户服务系统，对没有开通货运线路，公司同线路货运竞争公司建立合作，货运价格要优惠40%，由于按管理模式经营得当，与客户建立长期共赢合作“服务代理”友好关系。公司检查反馈系统：公司每月对每个网络进行“检查和反馈”数据的处理，接受客户投诉，发现哪个网点出现问题立即解决处理，真正规避服务与合作风险；公司人才选用了聘用系统：每次公司都要根据素质要求，聘用分部经理，公司尽量选用有物流知识人才，公司注意到选错用人会影响公司发展；公司培训系统：公司制定物流技术培训计划、简单物流技术，由老员工代培方式、试用期三个月，分部经理都要培训合同、赔偿法律知识；公司激励系统：公司财务会计师制定公司经理，分部经理按配股分红，员工根据工作表现能力基本工资红包，公司激励员工自身价值。公司通过按照“中国物流公司管理模式”占领图书物流行业，更重要的是有了长期共赢合作客户资源无形资产，给公司以200%速度增加利润。“中国物流公司管理模式”成功奥秘：原理：在于“中国物流公司管理模式”创始人：郭洪亮先生和中国物流技术专家、中国知名企业管理咨询咨询公司联合，依据中国物流公司客户自身环境资源条件，客户公司目标行业物流市场定位，设计客户公司可操作运用物流管理模式；客户公司物流管理模式，在市场运作成功，相对“中国物流

公司管理模式”成功。“中国物流公司管理模式”对EMF企业物流和CMF商业物流客户同样可以运用；增添EMF企业物流和CMF商业物流客户需求的物流功能、物流设施与技术装备，及物流管理技术，（建议运用：EMF企业物流、CMF商业物流专业物流软件）等。（注：企业物流、商业物流方面专家有：深圳、广州、上海、湖北、北京、山东）“中国物流公司管理模式”在实际运用上遇到很多难题：1、中国物流公司普遍存在家族式经营，国际商务概念不清楚，国际物流市场竞争认识不上去，物流管理专业知识少，竞争核心物流技术缺少；2、中国物流公司普遍存在公司员工基本上没有通过物流技术培训，员工素质低；3、中国物流公司普遍存在市场定位无目标选择，行业物流无确定，配货式经营；4、中国物流公司经理在物流管理经营上，应重新进行物流知识洗脑充电。“中国物流公司管理模式”能解决中国物流公司经营遇到的多种疑难问题：1、公司状况混乱，客户关系少，无货运活干，跑车费用太高经营又亏损等难题；2、现在想投入少量资金运作物流业，又不清楚从哪方面先入手，走进物流挣钱；3、比如您已经有两台车运行，想拉到一个长期活干，又找不到活怎么办？4、公司有少量资金，但想在本省各市建自己的物流服务网络，不知如何解决？5、公司根据业务发展，想到全国重点城市设立分支机构，业务如何尽快开展？6、公司拿到全省产品物流服务“订单”产品物流配送中心系统怎样建立和管理。“中国物流公司管理模式”将成为中国物流公司选用的物流服务品牌。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)