

物流师复习指导：现代物流概论讲义（二）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/244/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E5_c31_244281.htm 故事二：DELL的商业秘密 DELL在读大学的时候，就发现了一个重要商业机会。他发现IBM的机器中的配置总是落后于电脑配件厂的推出的最新产品。比如，当配件市场上10G的硬盘已经成为主流的时候，而IBM的主流机型配置的还是6.4G硬盘。当市场上流行80G硬盘的时候，IBM配的是40G。与此同时，普通的客户对那些小作坊组装的计算机存在质量和售后服务的顾虑。DELL就想，我能不能让客户在拥有最新主流机器配置的同时，也能获得品牌机器的质量保证和一流的售后服务呢？DELL很快做到了这一点。他的招数是网上直销。客户可以通过DELL的网站选择他们喜欢的主流配件组装成一台最新顶级配置的电脑，然后预付一些款项，DELL迅速将这些主流配件采购好，组装成电脑，贴上DELL商标，附上质量保证和售后服务承诺，送到客户手中。那个送货上门的DELL服务员还会问上一句：“您需不需要保留这些包装物？不需要的话我可以替你带走……” 请注意：DELL实际上是颠覆了包括IBM和康柏在内的传统的电脑组装模式！此前，IBM和康柏都是先采购一些自己不能生产的计算机配件的。并保留一定的库存。这样，当IBM们在生产新机器时，首先要考虑把库存的配件用完，否则这些库存品将迅速贬值。这样，当IBM们通过逐级分销渠道新机器送到客户手中时，往往已经是完成配件采购的几个月之后了。而DELL是先获得订单，再采购配件的！组装好以后送到客户手中，往往只需要几天的时间。这样

大大提高了货物周转速度，减少了库存量。即使在DELL实现了高速扩张，DELL仍然保持了这种快速周转的商业模式！目前，DELL的计算机网络软件系统已经能够自动按区域分解订单，汇总成零配件采购计划，并且以零配件的形式送到离客户最近的配送仓，在仓库里完成电脑的组装、包装、贴标，然后直接送到客户家里。因此，DELL的秘密就是先获得订单再采购，然后运用网络进行零部件的物流规划，实现以客户为中心的就近装配，送货上门。这样，DELL的计算机配置（配件）总能紧跟市场潮流，避免了存货贬值，并拥有了对其它品牌机的价格优势。 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