

物流案例：FMC服装行业物流方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/249/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E6\\_A1\\_88\\_E4\\_c31\\_249327.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_249327.htm) 中国入世，所有的企业都将面临更严峻的挑战它们必须在提高服务水平的同时降低成本，必须在提高市场反应速度的同时给客户以更多的选择。总之，客户拥有了越来越大的权力。对客户实际需求的绝对重视、与供应商保持良好协作关系，使企业资源得到最有效的利用，是物流发展的原则和目标。物流管理是当前国际企业管理的重要方向，采用适当的企业管理软件将大大提高企业管理人员素质、优化业务流程、提高企业综合竞争力。通过业务重组和优化提高供应链的效率，降低成本，提高企业的竞争能力。工业化的普及使生产率和产品质量不再成为竞争的绝对优势；物流管理逐渐受到重视，它跨越了企业的围墙，建立的是一种跨企业的协作，以追求和分享市场机会。因此物流管理覆盖了从供应商的供应商到客户的客户的全部过程，包括外购、销售、库存管理、仓储、资金管理，价格等。随着涉及的资源和环节的增加，对物流的管理就变得十分复杂，信息技术是监控所有环节的重要条件之一。服装企业的销售渠道结构对于服装企业营销网络模式大体分为几个方面：公司总部/直营店营销模式。公司总部/分公司/专卖店营销模式公司总部/办事处/专柜营销模式公司总部/分销商/专卖店营销模式公司总部/分公司/办事处/专卖店多级营销模式不同的营销模式所确定的管理侧重点不同。服装企业专卖店的发展面临的问题分析随着服装企业连锁专卖店的发展，国内服装专卖店在经营管理与投资上也显露出一些严重的

问题。其主要表现在：随着专卖店数量的不断增加，会带来企业管理的混乱与无序；服装企业的各个环节得不到有效控制，使得资金回笼得不到保障。服装企业的信息资源因地域、时间以及信息系统的原因无法得到共享与处理，带来服装生产、营销方面决策上的失误。资金回笼、库存商品周转等业务，因人员素质与制度以及多级管理的原因而无法得以有效控制，使服装企业以及经销商、代理的权益得不到保证；直营店投资金额庞大，资本累积的速度追赶不及。特许加盟店的模式扩大了企业的规模，也带来管理和控制上的问题。人力资源不足，人力培训时间太长，远不及分店数目的拓展。员工流动加速，薪水成本年年高涨，而专业化人才却无法保证。经济规模不够，经营已经获利，但分摊一部分总部费用后，无法达到损益平衡点；同业竞争激烈，在竞争中，对于专卖店管理不善，造成墙里开花，墙外香的商业违规行为；经营与管理费用因多级组织机构的不断建立而逐年上升，使得利润额的增长不及费用的增长；制度建立缓慢，对大量的非直营专卖店(代理加盟店)无法统一管理，连锁整体处于各自为政状态。

品牌发展规划中面临的情况分析 通过与多家服装企业的合作及我们在服装公司连锁管理方面的经验，品牌发展在整体规划过程中会面临以下一些情况：如何使计算机系统成为连锁扩张的有利的支撑工具；由于各个销售网点区域分散，如何利用各地区不同的基础信息设施资源；如何转变传统的垂直领导层层下达的模式，改变部门协作信息通道多样，连接复杂，安全管理困难等现状；如何解决在各级，各地之间共有的大量信息；如何实现各种系统资源集成化运作；快速反应，要求随时，随地访问各种信息，相互通信的愿望如何

达到.这些情况不仅仅需要一个全面的计算机系统更需要一个全新的管理体系共同来解决，同时在计算机系统的选择上更应考虑切实可行的解决方案。由于计算机技术的发展，各种先进技术得到广泛的应用。贵公司采用哪些技术实现企业的计算机管理，应本着量力而行的原则进行系统选型。服装企业的特点 流行性和季节性服装具有典型的流行性和季节性。并且随着市场竞争的加剧，服装新款式的准备期越来越长，而流行期却越来越短。在服装行业中，抢先生产出市场需要的产品是一个服装企业成为市场领导者的关键性因素，因此，时机的选择和把握就成为了服装企业的关键之关键。服装的易变性和循环性决定了服装业面临着种种挑战，有些挑战是服装业要特殊面对的，而有些是与其他行业相同的。面对瞬息万变的市场需求，为了保持零售商的兴趣、刺激消费者购买，服装企业必须紧跟季节更迭，不断地设计和开发新的产品线。服装企业发现，要跟上零售商的兴趣和消费者的需求，提高自身的灵活性和快速反应性的要求比以前更迫切了。由于服装的流行性和季节性特点，企业必须要做到“库存管理优化、信息反馈高效、市场反应灵敏”，才能在日趋激烈的市场竞争中立稳脚跟。因此，建立“小批量、多批次、多品种、快出货”的服装业现代化经营管理模式，进一步缩短企业对于市场变化的响应时间，建立企业的快速反应体系已成为服装企业发展的必然趋势。流行性和季节性的特点也使得公司要根据季节的变化和顾客的喜好对服装价格进行调整，实行各种促销政策。款色尺的综合管理服装企业的行业特性很强，比如款式管理与颜色尺码的管理，与通常意义上的产品管理有很大的区别。由于每件服装都是以款式、颜色

、尺码定义的，使服装的经营管理很复杂。大量的款式、颜色、尺码管理使得运作的复杂性成指数倍地上涨。许多服装企业每天要处理成百上千的款式、颜色、尺码。在这种复杂的经营管理中，精确的预测和分销管理就显的尤其重要。产品开发对于服装行业是重要的一面，其取决于设计师的优秀设计与对市场销售的分析、预测。有些服装企业只核算商品的品名和货号，并不管理商品的颜色、款式、规格、版型。这样，产品开发就存在一定的盲目性。服装企业要求管理款式、颜色、尺码的特点要求管理软件必须能够对服装进行款式、颜色、尺码的管理。普通的通用进销存是无法达到服装企业对款式、颜色、尺码的管理要求。服装企业管理为什么要信息化 决策依据准确及时的集成信息处理问题需要准确及时的集成信息“变是永恒的”，响应瞬息万变环境时间成为第一位的竞争要素：“快鱼吃慢鱼”、“速度胜规模”经济全球化信息量猛增加入世界贸易组织竞争强手众多在“变、快、多”的动态环境下比对手更快地做出正确的决策解决方案建立“分析、计划、执行、控制”的企业信息快速反应体系。与百胜ERP套件集成的FMC物流管理系统能为企业带来什么？

- 1、将企业的业务目标同现有能力及业绩进行比较，首先发现现有业务流程中的显著弱点，经过改善，迅速提高企业的竞争力。
- 2、同关键客户和供应商一起探讨、评估全球化、新技术和竞争局势，建立企业发展环境的远景目标，供应平台和市场平台的建立，将为企业提高效率，降低风险，节约物资建立良好的发展环境。
- 3、制定从现实过渡到理想企业物流管理目标的行动计划，同时评估企业实现这种过渡的现实条件。
- 4、根据优先级安排上述计划，并且承诺相

应的资源。根据实施计划，首先定义长期的物流结构，使企业在与正确的客户和供应商建立的正确的供应链中，处于正确的位置。然后重组和优化企业内部和外部的产品、信息和资金流。最后在物流的重要领域如库存、销售等环节提高质量和生产率。

5、在市场经济下企业为了应付持续变化的竞争条件，必须具备敏捷性；实现敏捷性的重要前提是加强销售环节和供应管理，以便与客户和供应商建立动态紧密的联系，企业信息系统的建设将为企业建立一个健全的快速反应体系。

6、物流系统通过业务处理流程规范化，对降低采购成本，起到一系列的保证作用，如：通过物料分类查询，对每一类物料，按需用频度，规定优选原则，以简化采购物料的品种规格、保持一定批量，争取优惠，同时与供应商建立合作联盟关系将为企业带来高质量的产品，最佳的进货周期、最小的产品质检费用和最小的企业风险。

7、通过对款色码的分析，能够帮助企业根据不同地区对款式、颜色和尺码的需求情况进行合理的生产和采购，合理的分布库存，实现企业利润最大化的目标

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)