

物流案例:河北顺平局物流业务拓展小记 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_249435.htm 针对区域农业发展的特点，河北省顺平县邮政局从农资物流市场需求入手，强化业务能力、物流网络和服务品牌的建设，积极加大邮政物流业务市场的拓展力度，取得显著效果。今年1~7月，实现物流业务收入14万元，其中农药配送500件，收入1.3万元，配送化肥180吨，收入3.7万元，配送种子11.5吨，实现收入1.3万元。为做大做强物流业务，顺平局在上级局的支持下，加大对县局物流部的投入和管理，加强物流配送网络能力建设，多措并举，推进物流业务的快速发展。一是加大物流投入。首先将物流部扩大，人员增加到6人，并配备2名司机和1名会计；在物资上，配备了一辆面包车和一辆箱式五十铃货车，增强物流业务的投入比重，充实了物流业务发展的营销实力。二是加大物流考核奖惩力度。结合今年实际情况，顺平局在充分研究调查的基础上，制定了《2007年物流分销收入奖惩办法》，对物流分销收入实行分档奖励，完成收入按20%奖励，超收入部分按60%奖励，对完不成收入的按差额部分进行处罚。这一政策的出台，有效地激发了物流营销人员的工作积极性。三是加强物流内部操作管理。顺平局针对物流配送的产品种类比较多、比较杂的情况，专门给物流部配备一名会计，并安装了进销存系统，使用电脑软件管理物流产品和结算，并实行了定时清库的管理办法。四是确定将邮政物流业务作为一项木本业务进行培育和发展，建立健全运转高效的配送网络。为此，顺平局以县局物流部为配送中心和管

理中心，以7个农村支局为依托，大力建设农村物流配送点。顺平县是一个农业大县，县域内果树栽培和种植业发达，相关需求也旺盛。尤其是每年的春季正是使用果树农药、果树肥和给玉米施肥的时节，瞄准市场需求的具体情况，顺平局大力推进以种子、农药和化肥为主的农资分销服务，在拓展业务的同时，树起邮政物流优质服务的大旗。结合业务情况和地域分布，顺平局组织有业务营销人员和农业技术人员组成的邮政农业服务小队，对全县主要乡、村进行以“扫村”为形式的宣传营销活动，同时配合江西正邦集团技术人员，以“果树病虫害知识”专题技术讲座为依托，对安阳乡、河口乡等苹果树、桃树、柿子树等果树比较集中的重点村、镇，利用中午和晚上空闲时间进行培训，并发放相关宣传单页，为各个时期的用药开出“套餐”，受到了广大农民的好评。

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