

物流案例: “ 物流中国 ” 的成功案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_249438.htm 在中国还在依赖传真、电话和电子邮件进行企业之间信息交流时，邻国韩国的跨国企业早已实现总部与海内外分支机构、与业务伙伴、与海关、银行、保险及运输公司之间的B2B互联。当我们谈到B2B，也许大家立即会想到阿里巴巴、易趣等电子商务网站，而真正意义上的企业B2B应该是企业之间通过互联网直接交换和自动处理业务文件。据歆尧物流公司负责人阐述，他们总结如下：我们歆尧物流公司是一家中小型的公路运输企业，一直想走上B2B的经营方式。但因为企业小，投入有限，怎样才能实现我们小型物流企业的B2B？2005年初，我们歆尧物流公司刚成立，资金有限，而复杂繁琐的寻货、运货的过程直接导致资金的外流并影响了资金的回笼。我们想寻求在供配双方之间建立一个直接沟通的平台，那么时间也缩短了，程序也简单了，资金回笼和利润肯定会大大提高。可是迫于资金的短缺和人才缺乏，想要自己建立这样的一个平台难度很大。随着我们业务的快速发展，我们通过网络寻求到几个物流行业平台。而这些平台属综合性运输并以航运空运国际运输为多，在公路运输各方面却不够全面，最重要一点是一手货源的资讯相对较少。对于纯属公路运输的歆尧物流公司，这样的平台不够专一，不够详细，起到的作用也就相对较小。我们经过仔细对比发现：物流中国是专一于物流运输中公路车载的，很少有这样专一、专业仅限公路车载配送的B2B平台。而且不难发现，物流中国这个平台有相当丰富的一手货

资源信息。可以说是惊喜不断。成为物流中国的企运通会员后，我们真实感受到：真正可以从繁杂的寻货、运货整个配送过程中解脱出来。通过物流中国这个平台，我们歆尧物流公司业绩有了大幅度提升，并在配送全过程中损失也有所减小。因为我们没货可以直接登陆这个平台快速简便寻求到货物，减小时间和精力浪费；还可以通过物流中国提供的信息进行对比找到适合自己、信誉良好的合作厂家，尽量减少我们的损失。对物流中国，我们歆尧物流公司始终是信任的。而作为专一公路车载的全国物流企业都会希望物流中国这个网站能够伴随我们这样的物流企业一起发展，越来越优秀、越来越强壮！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