

物流案例分析：罗杰斯用淘宝模式建A平台 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/263/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_263942.htm 导语：物流公司5%是大型企业，95%是中小型企业。然而物流软件市场却进入一个怪圈，大家都为了这5%的市场挤破脑袋，对于95%的中小企业不是视而不见就是不知如何切入，资深物流软件公司罗杰斯找到了一条全新的路子。正文：物流软件动辄10万元以上，中小型企业根本不会考虑。罗杰斯的免费概念，肯定会让他们动心。类似盛大、淘宝模式网络游戏商盛大的成功大家记忆犹新，“免费”概念功不可没。因为免费，众多玩家纷至沓来，一下子人气就旺盛了，将对手远远抛在后面。淘宝的C2C平台诞生比易趣晚，但市场份额却是7：2的悬殊态势，也多亏了不收费的做法。罗杰斯在软件服务上引入免费概念，也是一次创新。罗杰斯搭建了极为专业的ASP平台，所谓ASP，是英文Application Service Provider的缩写，通常译作“应用服务提供商”。简单说，就是企业用户使用ASP服务无需自己购买独立的软件和服务器，而是登陆ASP网站使用自己需要的服务。罗杰斯的网站物流城将于今年5月份正式推出，中小企业登陆该网站，只要成为注册用户，就可以根据需要选择服务，而这一切都是免费的。对于使用者来说，不需要额外雇佣技术人员来管理。只要通过非常简单的培训，普通人也可以马上操作。每天物流企业要做得只是登陆网站，输入日常管理的数据和资料，一切后台的维护工作都由ASP服务提供商罗杰斯负责。盈利通过咨询和和高端服务当然，除了普通的基础服务之外，罗杰斯的ASP平台也会有

一些增值服务。一些增值服务可以开放平台接口给物流企业的客户，帮助物流企业与其客户建立及时的信息沟通，还可以通过车辆的成本控制功能，帮助物流企业精确的计算出司机在工作时间是否开小差，有没有公车私用。那么以免费模式运营的罗杰斯，如何实现盈利呢？上海罗杰斯信息技术有限公司陆钧杰总裁介绍，免费模式的根本就是网聚企业产生的力量。以免费模式就可以拥有大量的企业用户，这样公司就可以从客户这里吸取好的建议来进一步完善我们的平台系统，形成良好的平台升级机制。公司还为大型物流公司提供物流软件系统和物流咨询服务。当然一旦人气聚集了，也可以通过经营广告，策划活动进行赢利，这才是良性竞争的做法。先期推广获得政府支持 罗杰斯的这一想法已经在国内许多政府机构和行业协会得到了支持。对于政府来说，推动传统企业信息化是长期的任务，如果加上市场化的操作手段和企业的配合，无异于雪中送炭。所以，在天津、北京，罗杰斯的想法刚和政府沟通，就受到了欢迎。当地政府表示，将全力配合这一平台的搭建和运行。而上海的推广也即将启动。对于政府而言，让更多的物流企业使用上最新的技术，符合推广传统企业信息化的需求，而对于行业协会来说，这样的服务可以增进整个行业的效率。三赢让他们站到了一起。也有人提问，这样的方式是很好，但是万一平台的网络或者安全出现问题怎么办呢？对于用户来说，怎样才能放心地把公司的运营维系在罗杰斯的平台上呢？对此，陆总信心满满的说，这一点早就有所考虑，一方面公司的服务器有多台备用，另一方面，公司在物流软件开发有10多年的运营背景，工作人员、公司设备的专业化程度在行业内排在前列。当然

，作为用户，如果需要也可以把数据备份到本地。另外一个大问题就是：如果有其他跟风者怎么办呢？对此，罗杰斯公司表示，物流软件开发的门槛其实很高，并不是一般的企业都能从事的。而且作为先行者，已经具备了领先一部的优势，不是随随便便就能够被超越得了的。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