

货代综合辅导:差异化竞争之路金华南物流信息化 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/271/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c30_271339.htm 金华南物流有限公司是由在深圳市交通运输领域颇具影响力的金华南投资发展有限公司斥资兴办的高科技物流运营商及供应链管理咨询公司。该投资公司旗下的金华南运输实业有限公司成立于1984年，是以公路客货运输为主营业务的大型交通运输企业。在深圳市交通运输系统，金华南始终是名列前茅的运输企业之一，连年获得“先进集体”、“文明企业”等多项政府奖项。随着公司物流业务的飞速发展及对物流市场前景的美好预期，金华南已将物流领域列为公司重点发展的战略目标之一。遂从原运输公司剥离物流运输业务，斥巨资组建了物流子公司，以全新的经营理念及无比的雄心全力逐鹿物流市场。金华南物流相信，优秀的第三方物流企业的成功并不是单纯以利润和资产的增长为衡量标准的。只有为客户提供优质的服务，和客户企业共同努力控制物流综合成本，提升企业的核心竞争力，才能和客户一起实现可持续的良性合作和发展。如今，金华南物流以“同客户共创价值”的服务理念，整合了仓储、配送、公路运输、铁路运输、航空运输等多种物流元素，配以先进的物流信息管理软件，致力于建设专业化、规模化、信息化的物流运营网络，为客户提供全方位的物流管理方案的策划及实施服务。如今金华南物流已经发展成为华南地区颇具影响力的第三方物流服务提供商，为客户提供高效实用的物流解决方案，并已经将业务网络覆盖全国范围。

机遇与挑战

金华南物流成立之初就面临着巨大的机遇与

挑战，一方面是物流市场的蓬勃发展与巨大的市场机会，另一方面是国内物流市场的激烈竞争与巨大挑战。金华南作为一个市场后来者，没有成熟的网络，没有强大的运力资源，没有现成的客户资源，如何在激烈的竞争中脱颖而出？这是金华南人必需面对的实际问题。面对行业的风险与机遇，在金华南进入物流行业之初就已经有充分的认识，同时公司根据物流行业的目前状况，制定了自己的发展战略，那就是以服务为核心，以为客户创造附加价值为目的，与客户共创价值。围绕这一思路，金华南跳出了传统的价格战的误区，并以有价值的客户服务渐渐得到越来越多的客户的认可，在竞争中确立了自己的优势，随着入世的临近，金华南正满怀信心的准备迎接更大的挑战。

信息化 - 独门利器

当金华南确立了以服务为自己的核心竞争力时，另一个问题随之而来，什么是有价值的服务？如何打造与众不同的服务模式？众所周知，物流的过程就是提供客户服务的过程，每家物流公司都会提到自己优质的客服，细微的服务，以客户为尊等。如何打造自己的服务呢？金华南人选择了信息化这条路，通过信息化来提升自己的内部管理能力，并且基于信息平台来客户提供增值服务。带着这个想法，金华南开始寻找自己的信息化合作伙伴，通过各方面的综合比较，最终金华南选择了天正物流管理咨询公司的信息化解决方案。用金华南毛总的话说，这是一套与公司的战略完全吻合的产品，一套有“思想”的软件产品，我们就用它做我们的“独门秘器”。金华南选择天正，看中的就是天正的解决方案，所体现的服务意识，是一套有思想的软件产品，在天正的物流解决方案中，处处体现着服务的价值，信息的价值。在天正的解决方案中，

真正做到了物流、资金流、信息通的完美结合，将企业、物流商、运力、收货方融合在一起，共同体会服务及信息的价值。这些细节的设计，最终在与客户的完美融合中得到了完美的体现，金华南在所创造的网上实时下单、网上查询、短信跟踪、网络对账，运单提醒都成了物流服务领域的旗帜，并真正确立了自己的核心竞争力。网络化，信息化功能再现神威在与客户的互动中，金华南物流的服务价值提到了完美的体现，并得到了客户的极大认可，客户已经习惯于上网下个订单，然后在手机上查看实时状态，月底的时候上网进行对账结算，随着业务的增长，金华南又面临着网络化的新挑战，金华南在天津，海南、广州等各大城市都设立了分点，业务网络正在飞速扩展，天正的物流解决方案又再次显现神威，在网络扩展的过程中起到了坚强的后盾，由于天正的解决方案本来就是一个企业级、集团化的解决方案，新分公司在成立之后，所有的业务流程及规范都按照系统的设定进行，并统一了服务质量与服务水平。天正的物流解决方案采用多级多层次的分公司管理模式，并严格控制各级权限，使得分公司的管理简单方便，所有的信息，报表等，都在系统设定下自动生成，并有丰富的分析报表，极大的简化了分公司的管理难度。现在金华南每一个分公司都在系统上独立运行，总公司统一管理，统一服务质量与服务流程。金华南各地的分公司同样成为当地的物流服务旗帜。而总公司的管理难度也降低了不少，许多传统分公司管理的难题都在系统中迎刃而解。金华南再次感受了信息化的魅力。信息化，提升服务价值 差异化竞争是经常挂在各个企业家嘴上的口号，但是许多时候也只是停留在口号的层面，许多企业在竞争的时候

，服务是理念都是挂在嘴上，真在实际中仍然拼价格与拼回扣，企业间的竞争始终无法跳出这个怪圈，究其原因，我们发现，不是这些管理者不想差异化，而是不知道如何去差异化，因为如果差异化的竞争不能给客户带来实实在在的价值，那就只能被沦为一句口号。我们在金华南的实际案例中却实实在在的看到了金华南差异化竞争的成功，金华南从一个市场的后来者，在资源、网络、价格都没有优势的情况下，却在短短的一年时间内成为行业服务的一面旗帜，迅速从物流行业崛起，客户实实在在的感受到了金华南服务的价值，并一同创造着价值。金华南走的道路就是物流行业差异化竞争的一个典型案例，以信息化提升服务价值，以服务打造自己的核心竞争力，从而获得差异化竞争的基础，并迅速在行业中确立自己的地位，然后再在网络、运力等方面再不断提升自己，并最终后来居上。后记面临着 wto 的到来，物流市场真可谓内忧 背景介绍 金华南物流有限公司是由在深圳市交通运输领域颇具影响力的金华南投资发展有限公司斥资兴办的高科技物流运营商及供应链管理咨询公司。该投资公司旗下的金华南运输实业有限公司成立于 1984 年，是以公路客货运输为主营业务的大型交通运输企业。在深圳市交通运输系统，金华南始终是名列前茅的运输企业之一，连年获得“先进集体”、“文明企业”等多项政府奖项。随着公司物流业务的飞速发展及对物流市场前景的美好预期，金华南已将物流领域列为公司重点发展的战略目标之一。遂从原运输公司剥离物流运输业务，斥巨资组建了物流子公司，以全新的经营理念及无比的雄心全力逐鹿物流市场。金华南物流相信，优秀的第三方物流企业的成功并不是单纯以利润和资产的增

长为衡量标准的。只有为客户提供优质的服务，和客户企业共同努力控制物流综合成本，提升企业的核心竞争力，才能和客户一起实现可持续的良性合作和发展。如今，金华南物流以“同客户共创价值”的服务理念，整合了仓储、配送、公路运输、铁路运输、航空运输等多种物流元素，配以先进的物流信息管理软件，致力于建设专业化、规模化、信息化的物流运营网络，为客户提供全方位的物流管理方案的策划及实施服务。如今金华南物流已经发展成为华南地区颇具影响力的第三方物流服务提供商，为客户提供高效实用的物流解决方案，并已经将业务网络覆盖全国范围。

机遇与挑战

金华南物流成立之初就面临着巨大的机遇与挑战，一方面是物流市场的蓬勃发展与巨大的市场机会，另一方面是国内物流市场的激烈竞争与巨大挑战。金华南作为一个市场后来者，没有成熟的网络，没有强大的运力资源，没有现成的客户资源，如何在激烈的竞争中脱颖而出？这是金华南人必需面对的实际问题。面对行业的风险与机遇，在金华南进入物流行业之初就已经有充分的认识，同时公司根据物流行业的目前状况，制定了自己的发展战略，那就是以服务为核心，以为客户创造附加价值为目的，与客户共创价值。围绕这一思路，金华南跳出了传统的价格战的误区，并以有价值的客户服务渐渐得到越来越多的客户的认可，在竞争中确立了自己的优势，随着入世的临近，金华南正满怀信心的准备迎接更大的挑战。

信息化 - 独门利器

当金华南确立了以服务为自己的核心竞争力时，另一个问题随之而来，什么是有价值的服务？如何打造与众不同的服务模式？众所周知，物流的过程就是提供客户服务的过程，每家物流公司都会提到自己优质的

客服，细微的服务，以客户为尊等。如何打造自己的服务呢？金华南人选择了信息化这条路，通过信息化来提升自己的内部管理能力，并且基于信息平台来客户提供增值服务。带着这个想法，金华南开始寻找自己的信息化合作伙伴，通过各方面的综合比较，最终金华南选择了天正物流管理咨询公司的信息化解决方案。用金华南毛总的话说，这是一套与公司的战略完全吻合的产品，一套有“思想”的软件产品，我们就用它做我们的“独门秘器”。金华南选择天正，看中的就是天正的解决方案，所体现的服务意识，是一套有思想的软件产品，在天正的物流解决方案中，处处体现着服务的价值，信息的价值。在天正的解决方案中，真正做到了物流、资金流、信息通的完美结合，将企业、物流商、运力、收货方融合在一起，共同体会服务及信息的价值。这些细节的设计，最终在与客户的完美融合中得到了完美的体现，金华南在所创造的网上实时下单、网上查询、短信跟踪、网络对账，运单提醒都成了物流服务领域的旗帜，并真正确立了自己的核心竞争力。网络化，信息化功能再现神威在与客户的互动中，金华南物流的服务价值提到了完美的体现，并得到了客户的极大认可，客户已经习惯于上网下个订单，然后在手机上查看实时状态，月底的时候上网进行对账结算，随着业务的增长，金华南又面临着网络化的新挑战，金华南在天津，海南、广州等各大城市都设立了分点，业务网络正在飞速扩展，天正的物流解决方案又再次显现神威，在网络扩展的过程中起到了坚强的后盾，由于天正的解决方案本来就是一个企业级、集团化的解决方案，新分公司在成立之后，所有的业务流程及规范都按照系统的设定进行，并统一了服务质

量与服务水平。天正的物流解决方案采用多级多层次的分公司管理模式，并严格控制各级权限，使得分公司的管理简单方便，所有的信息，报表等，都在系统设定下自动生成，并有丰富的分析报表，极大的简化了分公司的管理难度。现在金华南每一个分公司都在系统上独立运行，总公司统一管理，统一服务质量与服务流程。金华南各地的分公司同样成为当地的物流服务旗帜。而总公司的管理难度也降低了不少，许多传统分公司管理的难题都在系统中迎刃而解。金华南再次感受了信息化的魅力。信息化，提升服务价值 差异化竞争是经常挂在各个企业家嘴上的口号，但是许多时候也只是停留在口号的层面，许多企业在竞争的时候，服务是理念都是挂在嘴上，真在实际中仍然拼价格与拼回扣，企业间的竞争始终无法跳出这个怪圈，究其原因，我们发现，不是这些管理者不想差异化，而是不知道如何去差异化，因为如果差异化的竞争不能给客户带来实实在在的价值，那就只能被沦为一句口号。我们在金华南的实际案例中却实实在在的看到了金华南差异化竞争的成功，金华南从一个市场的后来者，在资源、网络、价格都没有优势的情况下，却在短短的一年时间内成为行业服务的一面旗帜，迅速从物流行业崛起，客户实实在在的感受到了金华南服务的价值，并一同创造着价值。金华南走的道路就是物流行业差异化竞争的一个典型案例，以信息化提升服务价值，以服务打造自己的核心竞争力，从而获得差异化竞争的基础，并迅速在行业中确立自己的地位，然后再在网络、运力等方面再不断提升自己，并最终后来居上。后记面临着 wto 的到来，物流市场真可谓内忧外患，物流企业不仅要面对国内同行小、乱、杂的竞争环境，同

时又要面对国外巨头大、精、专的竞争，这时候差异化的服务竞争也许是面对挑战并提升自己的最有效战略。外患，物流企业不仅要面对国内同行小、乱、杂的竞争环境，同时又要面对国外巨头大、精、专的竞争，这时候差异化的服务竞争也许是面对挑战并提升自己的最有效战略。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