

物流案例:化妆品行业分销物流需要一体化解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/470/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_470650.htm 方案背景：据有关部门统计，改革开放20年来，我国化妆品市场销售额平均以每年23.8%的速度增长，最高的年份达41%，增长速度远远高于国民经济的平均增长速度，而且具有相当大的发展潜力，预计到2010年，这一市场的年销售额可达800亿元，年递增12.9%左右。随着业务量的增大，在企业日常业务中，使用手工方法已经无法处理日益膨胀的大量存货和信息数据。由于化妆品行业的特点，产品的脱销与滞销成为困扰企业的一个难题。鉴于此，如何改良现有的分销管理系统，以实现分销商管理上的快速方便和业务上的优化，成为许多化妆品厂家极为关注的问题。本文从企业需求的角度入手，来探讨如何建立敏捷的供应链，有效地实现对信息流、物流、资金流的集成化管理。

需求分析：化妆品行业有自己的显著特点，比如产品的种类、型号特别多，市场需求变化快，生产商和分销商、零售商的关系很密切等。因此一个好的分销管理解决方案，就必须在实现对信息流、物流、资金流的集成化管理的同时，帮助企业有效地管理销售网络，敏捷地应对市场变化。此外还应该考虑成本节约、易于操作、开放性和可扩充性等其他因素。下面具体分析化妆品行业的需求：首先，化妆品行业最大的特点是产品的种类、型号特别多，比如口红，一个品牌的口红会有几十种颜色。这么多的品种，有的好卖，有的不好卖，如果企业不能掌握销售信息，及时调整生产和供货，必然造成好卖的产品脱销，不好卖的产品滞销

，造成损失。并且由于流行趋势的快速变化，消费者的偏好也随时在变化，所以生产企业特别需要快速、及时掌握不同地区、不同销售点的销售信息。所以系统需要帮助企业有效地管理销售网络，敏捷地应对市场变化。其次，企业需要合理地利用销售网络的资源，减少在销售网络上的资金占用，优化物流、资金流和信息流的运作以及监控，提高资金周转速度，降低中间库存，因此需要实现渠道扁平化和e分销。所以管理软件的功能必须满足现有管理体制的需要，在不全盘推翻现有管理体制的前提下提供新的管理思想。第三，由于企业的经营规模不断发展变化，并且业务量也在迅速增长，这就要求系统的设计与实施具有可扩充性，以满足今后业务发展的需求。第四，企业管理是一项巨大、复杂的工程，不仅需要供应链管理系统，还需要ERP、财务管理系统等其它管理软件，所以供应链管理软件应该有很好的开放性，具有开放的接口。第五，系统的使用不应增加工作人员的劳动量，所以系统应该降低应用的复杂度，达到易于操作、使用方便的目的。此外，系统还应该具有优良的性价比。一个优秀的解决方案必须同时满足以上多种需求，才能真正整合企业所有资源，实现对信息流、物流、资金流的集成化管理，使企业敏捷应对市场变化，为企业带来效益。杰合伟业是国内领先的供应链管理物流一体化信息系统咨询及解决方案提供商，拥有一支专业化服务队伍，遵循严格科学的程序，为用户提供全方位多层次的服务。解决之道：随着渠道扁平化和e分销的盛行，化妆品行业可以采用分销物流一体化模式，即主要是划分地区或者大区，与第三方物流公司（3PL）合作，以专柜作为主要的和直接的营销网点和库存点，从而建立

起覆盖全国的分销物流一体化网络。在这种管理模式下，专柜的作用是突出的。物流公司实现了最终销售和总部之间的物流桥梁，保证物流的顺畅，增强了总部对于办事处和专柜的直接管理。在分销物流一体化模式下，运作模式的渠道变得极为清晰。物流、资金流、信息流达到良好的控制和完全集成，实现了整个分销网络资源的整合，从而可以帮助企业有效地管理销售网络，合理地利用销售网络的资源，减少在销售网络上的资金占用，优化物流、资金流和信息流的运作以及监控，提高资金周转速度，降低中间库存，提高企业的经济效益。解决化妆品行业分销物流的管理软件应包括几种运作模式：厂商--3PL--专柜 厂商--分销商--专柜 厂商--3PL/分销商--专柜 厂商--分销商 其管理系统包括：总部管理系统、专柜管理系统、办事处管理系统、分销商管理系统、结算管理以及系统控制子系统等。 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