

实达电脑策略借鉴：变分销商为物流平台物流师资格考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E5_AE_9E_E8_BE_BE_E7_94_B5_E8_c31_516563.htm 实达电脑在前不久提

出了让分销去做物流，在部分区域初步建立区域物流平台运作体系的想法，并很快地付之以行动。实达的这种做法不仅拓展了渠道建设，保证了渠道的良性循环，更保证了消费者更好地享受到实达的政策。

物流平台的优势 2003年，实达电脑结合自身特点，提出相对的扁平化策略。即在部分区域初步建立区域物流平台运作体系，同时在渠道基础比较雄厚的区域和三、四级市场发展比较成熟的地区，变革零售渠道模式，大力发展金牌专卖店体系，建立强大的终端零售渠道。

区域物流平台是以实达电脑现有的核心分销商为主体，负责除商用电脑产品以外所有产品物流及货款回收工作。作为区域物流平台，将不再与实达电脑直接发生交易行为，也不再具有销售量和库存的压力。在这样的模式下，实达电脑可以把原来给分销商的有限资源最大限度地投入到终端渠道去，开发重点区域三、四级市场，并进一步实现销售一线业务管理和开拓向终端转移的目标。

实现自我提升的转型 分销商通过转型，改做区域物流平台之后，所有的分货都由实达调配，区域物流平台只负责在区域的物流和货款回收工作。他们虽然没有了分销的利润，但是仍然可以赚取物流费用，而且不再承担库存和压货的风险。实达这样做一方面可以逐步推进渠道

谋馄交礲环矫嬉部梢园镗切 献鞴叵岛玫挠惺盗Φ姆窒淌迪肿汀?BR> 行家认为，IT市场竞争的不断白热化，直接导致了IT厂商和分销商利润的降低，为了充分保证激烈市场

竞争环境下的利润增长点，各IT厂商在不断完善产品品质、降低生产制造环节成本的同时，纷纷打出了渠道扁平化的大旗，力求通过压缩和降低产品流通环节的成本来提高产品的市场竞争力。实达电脑的此次尝试，它一方面最大限度的降低了企业在流通环节的成本，提高了产品的竞争力；另一方面，也最大限度的保护了长久以来与企业同生死共患难的分销商的利益，得到了众多分销商的积极响应和拥护。为国内其他IT企业的渠道转型提供了一条值得借鉴的新路。百考试题收集整理。"#F8F8F8" 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