

综合辅导之“数字物流”的类携程模式电子商务师考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/630/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_630439.htm 2009年3月6日下午，一个关于“如何在网上销售大件商品，如何在物流配送上进行相应的对接”的研讨会在深圳举行。作为会议的主角，上海千千网络技术公司（以下简称千千网络）的创始人徐豪向其合作伙伴展示了最新的解决方案：数字物流。在徐豪看来，他构建了一个标准化的物流服务体系，可以解决“淘宝网”目前无法解决的大件商品网上交易的瓶颈。向千千网络投资2000万元人民币的深圳创东方投资公司董事长肖水龙认为：中国的物流市场成本一直偏高，在物流行业被列为十大振兴行业之后，国内物流行业升级的契机已经出现。在他看来，千千网络所倡导的“数字物流”概念正是物流企业集约化经营，并进行资源整合的互联网应用。免费背后的商业逻辑虽说“隔行如隔山”，年届五旬的徐豪在物流行业里摸爬滚打了20多年，可最后还是凌空跨栏，跻身于IT行业，创办了上海千千网络技术公司。徐豪所做的第一件事就是将公司花了3年时间开发出的“物流商务信息管理系统”软件向货运配载公司进行免费推广，这在当时受到了普遍的怀疑。免费的午餐却是真有其事，这正如“酒吧里免费送花生米”的做法一样，是一种商业谋略。千千网络的董事长徐豪告诉记者：“花上千万元开发这套复杂的信息系统，不赚怎么活？但我们赚的是保险代理的钱。否则如果指望专线商来买单，集聚会员的计划将是水中捞月。”千千网络CEO、在互联网浸淫10多年的梁家贤介绍，这一以“数字物流”为整合平台的

“陆运中国”网站，其收入来源于两项：一是网络营运，即“易保通”会员费、网页广告；二是保险收入，专线商通过“易运通”平台向平安保险公司购买“货运险”、“承运人责任险”，考试/大平安向千千网络支付渠道费。“如果能够实现他们的构想，千千网络一开始就有收费业务，而不像其他互联网要先烧钱后挣钱。”深圳创东方投资公司董事长肖水龙认为，在客户或市场的认可下，明确的营利模式能很快产生营业收入。这种模式的巧妙之处就在于，有效的信息服务能吸引并集聚众多免费用户，并藉此向第三方收费。合作中成形的M2C模式目前，国内许多生产适合用快递配送产品的中小企业，已开始学习DELL、戴维尼等公司，采用M2C（Manufacturer to Consumer：制造商到消费者）模式进行营销；而许多生产大件商品的制造商，也希望通过电子商务进行销售，以便省去代理商对大笔利润的分割。但是像家具这样的大件商品，其物流配送成本参差不齐而且不透明，加上在电子商务模式下售后服务难于开展，这类生产企业只能望洋兴叹。现阶段，电子商务的潜在需求正在各行业广泛增长。已有不少企业发现，M2C模式更适合当前的市场经济背景：外贸越来越难做，更多企业转向内销，而内销渠道首选互联网。相比传统渠道，M2C模式能大幅度降低交易成本，在消费者购买力有限的情况下，优势明显，因此值得期待。徐豪正是看准了这一点，而他的合作伙伴深圳市和鼎科技发展有限公司总裁苏国行也看到了这一点。在苏国行经营的66网上，形形色色的制造业企业在网站里“开店”，但只能在网站上展示其产品信息，无法实现交易网站客户的产品大部分是工业品及原料，小件消费品仅占极少份额，这样的商品结

构无法构建像淘宝网那样由快递网络组建的物流配送体系。在苏国行和徐豪的合作中，他们设计了这样的“M2C”模式：设想一对湖北武汉的新人在66网上看中一款产自东莞的高档餐桌，考试/大便在网上下订单，进入订单页面选择好收货城市与收货方式，然后支付货款，而厂家则在后台进行订单处理，通过“数字物流”平台将货发给东莞到武汉的专线物流公司，直到消费者收到货物。如果没有“数字物流”平台对接电子订单，那么上述交易将在支付环节就会卡壳，因为买家无法获知运输费用是多少。在这个流程里面，“数字物流”解决物流服务的“明码标价”问题。另外，千千网络经营的“陆运中国”网还对物流企业实施诚信认证，并在处理订单的同时代理货运险等保险，这就消除了厂家和消费者在网上交易过程中的“不安全感”，甚至还能解决税务代理问题，从而打通了大件商品电子商务的物流瓶颈。编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题 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