

安徽邮政加大物流配送服务地方经济发展力度物流师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/643/2021_2022__E5_AE_89_E5_BE_BD_E9_82_AE_E6_c31_643190.htm 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心

今年以来，安徽省邮政加大物流配送服务地方经济发展力度。安庆找准市场切入点保增长 今年以来，安庆市邮政局积极找准服务“三农”的切入点，着力开展物流分销配送业务，取得了显著成绩。截至5月底，安庆局累计完成物流分销业务收入较去年同期增长35.35%，绝对值同比净增近100万元，在全省保持领先地位。为推进物流分销业务的快速发展，安庆局坚持以能力建设为抓手，着力开展“绿色走廊”工程，并要求8县（市）局在4月20日之前做好“绿色走廊”及直营店的建设规划工作，制定切实可行的操作流程，确立相应的精品店和旗舰店建设目标。目前，安庆局“绿色走廊”建设如火如荼，在建直营店数量已达41处。同时，安庆局不断创新工作思路，力促分销业务高效发展。针对2009年物流分销工作的特点和形势，年初该局提出了业务收入确保突破1000万元、力争实现1100万元的工作目标，始终咬紧发展目标不松劲，物流分销业务继续保持快速健康的发展势头，业务收入结构较为合理。在物流分销业务发展中，安庆局积极稳妥地开展复合肥分销工作，注重把握按需订货、控制库存和及时回收货款几个重要环节，确保此项业务有序健康发展。1至5月份全市复合肥订货总量达到4200余吨、实际到货近4000吨、当前库存不到600吨，货款回收超过60%，较

去年同期规模和效益均有不同程度的增长。为降低资金经营风险，及时掌握邮政开展农资分销的走势和重点，安庆局创新货款回收方式，在全市召开服务“三农”暨农资产品订货会，成果显著。截至目前，安庆局已有桐城等5个县（市）局相继召开了以服务“三农”为主题的农资产品订货会，预计2009年全市农资订货会订货总额将达到280万元，较去年增长36%。此外，安庆局还以信息化建设为手段，着力提高信息化应用水平。根据集团公司和省公司的统一部署，安庆局十分重视中邮物流连锁配送信息系统的上线运行工作，先后开展了两次全局范围内的物品清查和财务对账工作，并顺利通过了集团公司组织的监督检查。目前，安庆局正根据省公司的要求，开展人员的业务培训和初始信息的录入工作，确保系统及时上线运行，保证各项数据的完整精细。马鞍山依托大客户资源促发展 马鞍山市邮政局结合地方经济特点，对市场精准定位，积极主动抢占高附加值如医药品、出版物、IT配送以及轻质物品等市场，挖掘大客户资源，筛选出重点客户，促使物流业务平稳发展。马鞍山局采用SWOT分析法，对目标市场进行准确定位。该局认真对照市场环境和客户需求，在细分市场的基础上，最终确定将医药品类、出版物、附件值较高的行业作为目标行业，并派专职客户经理对这些重点单位进行精心维护。自2007年以来，通过市场调查分析不同物流客户种类利润率，马鞍山局筛选出了桂龙药业、丰原药业、经纶文化出版物、锐生胶带以及IT经销商为重点客户单位。通过近两年的物流服务，马鞍山局积累了对药品和出版物类客户服务的经验，更加坚定了做强做大这类市场的信心。该局明确了整体营销思路是：以多批次、高附加

值、小批量、体积小的医药品配送市场为突破口，采取个性化服务方式，以点带面，达到整体推进对医药市场服务的效果；以高附加值、多批量、小批次的出版物和包装物料市场为支撑市场，重点服务4-5家客户，作为物流业务发展的有力补充；以IT配送市场为切入口，为经销商提供安全、便捷的物流配送业务，树立邮政作为高品质物流供应商的品牌形象。为进一步提升服务水平，该局物流部门专门成立了大客户服务部，建立了大客户管理体系，整合社会资源，采取多种渠道多种方式为客户提供服务，及时响应和解决服务中存在的问题，对重点客户按期回访，加强沟通和交流，听取客户意见，了解竞争动态。为了提供让客户放心的售后服务，该局加快信息化建设，大幅提高了运行效率，加强对大客户发运路由各个环节的全程跟踪服务，理顺各个环节的经转关系，做到快转快投。同时，采取有效方法加强对民营物流公司的约束和制约力度，确保邮政物流优先配送，除此之外还加强对车辆、仓库、包装运营程序的管理，为客户提供配送前的及时和优质服务。

亳州实施精细化管理显成效

亳州市邮政局充分发挥“中华药都”和农业大市的优势，依托自组物流邮路和邮政大网资源，实施精细化管理，统筹发展城市和农村两个物流市场，实现了快速发展的目标。亳州拥有全国最大的中药材交易中心，物流业务发展的潜力很大，市场竞争也非常激烈。邮政物流与社会托运站等社会物流企业相比，价格和时限均处于劣势。为此，亳州局结合市场调研情况和损益核算结果，首先确定了长三角、省内两条精品线路，以贴近市场的价格、时限，再加上优质的服务，逐步赢得了客户的信赖。目前长三角和省内业务量占据了该局物流业务总

量的2/3以上。为做好客户服务工作，亳州局确定了7名客户经理，为客户提供“一条龙”服务，客户经理每天为客户提供一份寄出邮件的实时状态表，将工作做在前头。同时建立异常事件处理机制，对业务运行中出现的各种意外情况，如延误时限、包装破损、货物丢失等问题，客户经理要在第一时间与客户进行沟通和处理，打消客户的顾虑。为促进物流业务规范、持续、健康发展，亳州局对物流业务引入精细化管理，首先统筹发展农村、城市两个市场。在农村分销市场做大复合肥、农药和微肥、中低端酒水分销项目的同时，进一步扩大城市分销规模。目前城市分销重点产品是高中端酒水，在认真分析城市居民酒水需求的基础上，该局充分利用厂家相关政策，整合全局营销力量，通过自营和代理两种方式，做好集团大客户的市场营销工作，发展了一批有实力的经销商，城市分销配送初具规模。其次统筹发展局内各单位分销业务。物流分销业务发展初期各单位发展不均衡，好的单位仅复合肥分销一项业务年收入就达100万元，而有的单位分销年收入才几万元。亳州局通过进一步加强基层物流机构的管理和营销能力，强化组织管理，完善激励考核机制，逐步形成了合理的区域发展格局。亳州局还注重统筹协调项目发展环境。充分利用党中央、国务院对积极发展现代农村流通业，推进社会主义新农村建设的总体要求，积极向市委、市政府汇报亳州邮政服务“三农”的能力和成果，争取市级农业、工商、税务、质检等部门对邮政的支持，为全市邮政物流分销配送业务的发展营造了良好的发展环境。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