

从“尿布”的传奇发展看供应链管理物流师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_BB_8E_E2_80_9C_E5_B0_BF_E5_c31_645364.htm id="wwdd"

class="wwyy"> 20世纪80年代，美国家庭已广泛使用婴儿尿布。尿布脱销给超市经营者带来了因缺货而导致顾客的抱怨、流失、营业额的波动等诸多烦恼。基于上述情况，1980年美国密苏里州圣路易市的一家超市，向俄亥俄州辛辛那提市的日用品制造商Proctor amp.G，(即宝洁公司)，提出了希望该公司能帮助解决自动补充货架上的Pamp.G牌尿布问题的要求，改变以前每次都要经过订货手续再发货的老规矩，实现只要货架上尿布一卖完，新货就能立刻补充上，以保证货源充足，并且希望每月付一张货款支票进行结帐。“尿布”系统诞生Pamp.G公司进行了充分的市场调研，在此基础上，决心满足客户的要求，策划并推出了自动补充纸尿裤的系统。尿布自动补充系统通过信息技术，实现了两个公司之间的采购供应与销售的自动对接和混为一体，供应链系统的雏形出现了。从此，“尿布”传奇翻开了崭新企业经营理念的一页。“尿布”系统与沃尔玛神奇的尿布系统和企业的成长结下了不解之缘。沃尔玛于1988年购买Pamp.G的合作，并且将先进的经营理念扩展到其他部门，致使企业发展到今天，已经成为拥有4400家连锁店的全球最大百货零售企业。如今，沃尔玛经营的商品中,Pamp.G的系统以后，就没再继续使用，加上其他原因，结果企业申请破产保护。同样使用尿布系统的两个零售商，发展的结果如此的不同，其原因在究竟那里呢？沃尔玛和Pamp.G强烈意识到自己产品的销售好坏程度与经销商

的业绩紧密联系在一起，因此十分关注下游的经销商们的营运情况，Pamp.G提出:与下游的经销商一起来对商品进行定价、促销和追踪服务，并且无保留的彼此交流双方信息。Pamp.G双方都很坦率，共同的利益使他们走到一起来了，一切变的那么简单，双方的直百是：沃尔玛的要求是你给我尿布，我给你支票；Pamp.G的工厂可以根据沃尔玛销售P&G产品的情况，来安排生产、包装和商品配送的时间，从而真正实现供货商来管理零售商的商品库存的构想，进而达到准时生产和零库存的境界。为了达到上述目标，沃尔玛建立了自己的电子商务平台。由于沃尔玛的上游有3万多家供货商，而超市与总公司联系更为复杂。其运营管理系统十分庞大，并有自己的卫星通信系统。即便如此，系统的建立按照集中式信息管理；采用市面上通用的系统平台；业务第一技术第二等三原则进行统一设计。系统可靠、安全、方便灵活。全球各超市的系统基本上相同，而且自行开发软件，使系统的成本大幅度下降。创建于1960年的沃尔玛的座右铭是“把最好的价值带给顾客”，到2002年年底为止：沃尔玛在美国本土有3244家超市和Sams Club；在美国以外的9个国家有1080家连锁商店。每周的顾客流量达1亿人次，年营业额达2465亿美元，年利润80亿美元。名列“财富”世界500强榜首。沃尔玛能取得如此好的业绩，即使是在全球经济不景气时，仍能立于不败之地。除了信守“把最好的价值带给顾客”的原则外，沃尔玛的CEO能不断的进行企业的创新，与他们及时采用最新的技术和管理理念分不开。沃尔玛巧妙的将供应链管理思想，流程再造思想和电子商务技术融合在一起，使沃尔玛保持了持续稳定增长的势头。来源百考试题网

站。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 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