

物流师案例分析：北京邮政南区物流打出“三张牌”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__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_645518.htm id="qqdd"

class="wwxx"> 打科技牌、打市场牌、打精品牌，北京邮政南区物流公司实施“低成本扩张”战略，物流业务收入大幅度提高。一、打科技牌，降低运营成本 从简单运输、功能性运输，发展到今天的第三方物流和精益物流，依靠科技进步，南区物流闯出了一条新路。记者采访时，正赶上南区物流新近引进的全自动封装流水线上线试运行。南区公司经理吴旋以引进流水线为例，算了一笔节约成本的细账。如果一条封装线需要20名人工，上流水线后仅需12个人就能完成，剩余8个人的固定成本支出一年就是10万余元，而流水线的总成本仅为17万元，其使用年限将达到8年以上。同时，使用流水线作业，工作效率将大幅度提高。据悉，这条集全自动中封系统、全自动边封系统、热收缩机、恒速皮带输送机、制签机、称重机等多种成熟型产品装置为一体的钢轨滚动型传送带流水线是根据南区物流工作需要而特别制造的，目前国内尚属首例。据测试，该产品每分钟处理能力为5件，一个小时就能完成300件的工作量，大大减轻了人工负担。南区物流公司为位于首都机场的智能化仓储库房，配备了数字监控系统、报警系统及各种防护设施，不仅保证了货物的安全性和可控性，更可实现客户零库存，满足其降低仓储成本的需求。在物流企业的运营成本中，与客户联络和信息交流的费用也是不可忽视的。传统的交流方法如传真、电话、长话等费用很高，南区物流管理系统因地制宜，采用了外部充分利

用Internet的优势与客户联络和信息交流，内部采用局域网技术进行内部处理，不仅节约了订单运转送达的时间，而且避免了手工操作容易发生的各种错误，提高了管理水平，降低了费用的支出。同时，南区物流管理系统实现了利用条码技术对每件产品的实时跟踪，率先为通信类企业解决了销售环节一直受困扰的难题。

二、打市场牌，通过横向联合降低成本

青岛海尔公司是国内知名企业，2002年南区速递物流公司竞标海尔手机物流配送业务成功后，客户要求异地分拨。面对海尔这一大客户，南区物流没有盲目将业务上马，而是在充分市场调研的基础上进行业务可行性研究。吴旋在接受记者采访时同样算了一笔细账，如果凭借南区自己的力量在各省建分拨中心，寻找库房、添置设备，粗算起来，每个外站大约需要七八十万元的前期投入，在物流资金严重缺乏的情况下，这种投入根本无法实现。南区物流公司及时调整思路，与社会优势力量全面合作，搭载社会成熟网络开展工作，根据实地考察，南区物流选择了中外运济南公司负责海尔手机的出港和省内配送业务。这样不仅保证了服务质量与时效，还节省了大量物流成本。目前，南区物流成功代理全国四五十家企业外地分拨业务，他们在全国168个大中城市设立了外站、委托投递点等，其分拨能力覆盖全国。在利用社会渠道开展业务的同时，南区物流发挥自身优势发展汽运快速网，以期降低成本。公司现已开通了数条长途干线，预计还要增加另外几条干线。新运输干线的开通将进一步提升原有的运输能力，使运输网络更加密集，从而有效地降低成本，增强核心竞争力。

三、打精品牌，节约成本，提高利润

南区物流坚持赢利方针，把赢利作为邮政发展物流业务的一个重要

指标。在物流业务发展迅猛的同时，南区局加强管理，向管理要效益，把精益思想与物流相结合，优化物流业务流程，整合物流共享资源，精简机构，去除冗余的运作环节，与客户携手，创造新价值。“发展精益物流就是为客户节约物流成本，提高利润，这与传统的经营方式有本质的不同。”南区速递公司企划部经理李洁如是说。在对诺基亚公司宣传品的物流运作过程中，南区物流公司抽调专门力量，收集相关资料，做出了具有针对性、前瞻性的营销方案。除对每个代理商提供不同种类、不同数量的配送业务外，还为其提供分拣、再包装等增值服务。针对通信产品的特性需求，南区物流利用条码技术解决了手机串号这一难题，同时还推出了KPI（关键性能指标）服务指标。各业务部门、职能部门全部参与KPI管理工作，从而使诺基亚的物流运作时限及服务达标率均保证在99%以上，破损率和误投率控制在0.1%以下，最终将诺基亚公司宣传品业务由部分代理变为北京南区邮政独家代理。截至目前，南区邮政已承接了国内外十余家大型通信企业的物流工程，以其优质的服务获得了客户的好评。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