

新邦物流案例分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E6_96_B0_E9_82_A6_E7_89_A9_E6_c31_646070.htm 从公路快运到包裹型快递，新邦物流迅速上路，不仅避开了与邮政专营业务的冲突，也避免正面与其他快递公司的竞争。伴随新《邮政法》和《快递业务经营许可管理办法》的正式出台，2009年成了快递业发展的重要转折年。据了解，截至2009年5月，在邮政管理部门备案的经营快递业务的企业法人已有2000多家，企业分支机构有5000多家。广东一邦速递有限公司（以下简称一邦）作为快递这个庞大家族中的新一员，2009年总量和去年同比增长了85%。一邦总经理林英武表示，一邦能在挑战中逆流而上，这与其独特的经营理念是分不开的。加盟与参股并重一邦的前身是广东新邦物流有限公司（以下简称新邦）的速递中心，现在是新邦的全资子公司，一家专业提供国内速递业务的速递网络公司。在一邦这个品牌独立之前，新邦旗下的业务包括空运、汽运、速递、配送，服务的领域虽广泛，但在客户眼中企业定位不太清晰。新邦的高层开始意识到这样的模式对新邦以后的持续发展带来了一定的阻力，模糊的定位对新邦品牌的推广非常不利。经过分析之后，新邦的高层把新邦整个集团的业务重点划为两大块新邦物流主营全国公路快运，一邦独立运营国内快递业务。新邦在公路快运业务的整个操作，包括全国范围内200余家营业网点等，全部都是自营的，有自己一套独立的运作体系。同样的，一邦也有自己的一套独立的运作体系，广东、福建、华东等地的快递网点全部采用加盟的形式，分拨中心和省内及省际干线

运输车辆等则由总部来控制。如此一来，一邦和新邦在资源上有很多互补和共享的地方，但在操作层面几乎没有交集。明确新邦和一邦的业务方向之余，作为华南地区空运第一品牌的新邦物流航空运输业务也独立成立空运事业部与空港配送事业部，目前业务也一直在业内快速发展。另外，一邦目前在全国范围内拥有加盟网点800余家，其中广东省网点超过300家，目前在广东地区（广州、虎门和深圳）；福建地区（厦门、福州、泉州）等地都设立了大型分拨中心，六大中心的覆盖面积几乎超过4万平方米，为一邦实现省内快件上午收下午到提供了便利。以“重”取胜 目前，一邦每个月的快件量大概是100万件左右，以包裹为主，单票快件最高不超过100公斤。平均一票的重量在十二公斤左右。据了解，其他快递公司平均一票的重量在一公斤左右，和一邦在重量上有着明显的差距。根据今年出台的新邮政法的规定，“异地100克、同城50克以下信件业务由邮政专营”。对于民营快递企业而言，这样的规定会造成其业务量大大流失，不少企业存在着倒闭的危险。一邦的重量定位无疑使其巧妙地躲过了邮政专营规定这对于很多企业而言的致命一击。这样的定位不仅避开了与邮政专营业务的冲突，也错开了一邦与其他快递公司的业务范围，避免正面竞争。根据林英武的介绍，“广东省内一个快件价位在8-10元，有的快递公司甚至5块钱都收，我们不打价格战，我们重点在品质上下功夫。”凭借着巧妙的定位，一邦在行业竞争日趋激烈的夹缝中迅速崛起。另外，新《邮政法》的颁布已成定局，为了应对业务流失，寻找替代市场，很多企业都不约而同地把目光瞄准了当下发展得如火如荼的电子商务。在互联网时代，网购已成为一种日趋盛行的

潮流。据统计，2008年中国电子商务的包裹量超过5亿件，这块人人争相分割的大蛋糕一邦当然也不会忽视，当前一邦正在与部分B2C电子商务平台合作。"电子商务是未来快递发展一个很大的机遇"，"但暂时来讲，B2C的电子商务业务占到我们网络总票量还不到10%的比例。"林英武说道，"为了让一邦在电子商务平台中体现更大的优势，一邦在2007年就率先在广东省内实现了全境代收货款业务，单票快件货款限额6000元，并向客户承诺，代收货款自收件人付款之日起，三天未返，运费全免，全网络所有货款全部通过银行划帐，财务工作人员在返款过程中不接触任何现金。目前一邦速递仅代收货款业务每天近万票，预计2009年全年代收货款金额突破10多亿人民币，近期与支付宝正在洽谈中，计划通过与支付宝的合作，让一邦的代收货款业务返款更快、效率更高。"通过收件重量来拉开收费差距，突出快递增值服务代收货款、签收回单业务在行业的领先地位，从而提高盈利能力，一邦始终坚持这样的经营模式并不断深耕。一邦采取的是加盟制，每一票件一邦都会给加盟商支付一定的配送费，在这样的机制下，一邦的配送质量就有了保障，准时签收率都在95%以上。另外，据一邦的数据分析，快件包装破损有60%是因为快件包装不当或旧包装重复使用所造成的。为了降低包裹的破损率，一邦在包装方面制作了不同重量等级的包装纸箱、塑料袋、纤袋等，不断引导客户在寄件前妥善做好包装。3年内走向全国当前，国际快递公司通过进行收购与合并来拓展他们的服务组合，TNT收购华宇物流就是一个典范。对于国内快递行业是否会出现这样的趋势，林英武有自己的看法；"随着国内快递公司的不断壮大，包括企业综合能力和市场

不断壮大的情况下，也不排除中国本土的快递公司跨出国门。"对于大型的品牌企业客户，因其业务量大，个性化需求较高，一般由一邦总部设立项目客户部来操作。原则上正常的快递业务，一邦充分授权加盟网点去统一操作。"在未来三年内，一邦的发展目标是迅速拓展一个全国性的快递网络，树立一邦快递的品牌。"林英武向记者坦言了一邦未来几年的发展目标和方向。按照一邦的规划，2010年一邦将在福建地区规划新增加盟网点80家，下半年在长三角上海、杭州、无锡设立分拨中心并铺设网络。福建将在厦门、福州、泉州三地设置分拨中心，其中泉州将被设立为福建一邦的总部。"我们规划用半年左右的时间把福建省的网点和业务巩固好。"另外，根据林英武的预测，随着一邦在广东省基础设施和管理的不断加强，一邦在广东2010年的增长量会比今年更胜一筹。"我相信，广东省加上福建省，一邦速递一定能实现100%的增长。" 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