

2011年物流师考试案例辅导：现代订舱策略与服务 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_2011_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_646104.htm 以下就现代订舱中心策略框架，服务优势以及目标进行了详细说明，供考生参考。现代订舱中心是颠覆传统订舱的电子商务模式，从为货主、货代、船东提供高效、便捷、低成本订舱服务的理念出发，以实现整合集装箱海运物流行业的资源配置，降低订舱行业的内耗，提高整个行业的竞争力为目的。现代订舱中心的服务优势将成为货代与承运人的链条优势。开展现代订舱中心无论对物流理论界、集装箱海运物流行业都有重要的意义。实施现代订舱中心背景：为了更好的服务于广大的中小货主，为他们提供更加廉价、方便的海运集装箱出口服务，航运在线积极的将传统航运物流业务同现有的网络平台有机结合，推出了此项在线订舱服务。该服务的核心思想是一方面利用航运在线平台将分散在各地和各航线的集装箱箱量集中起来，直接同船公司订舱，以获得更低的运价；另一方面由航运在线组建专门的业务部门或者授权专业的物流公司做实际操作业务上的支持。这样一方面降低了海运费等运输成本，另一方面扁平化的操作模式和全航线的订舱规模以及遍布十大口岸城市的服务网络，可以让更多的中小货主享受到我们廉价、便捷、高效的网上订舱服务。现代订舱中心策略框架：由于目标客户具有显著的行业和需求特征，因此与他们进行有效的沟通是重中之重。有效的沟通就是变单向沟通为双向沟通，建立双向沟通系统的最佳方法，就是利用数据库进行营销传播规划。通过不同的渠道传达信息给目标用户，并借助各

式各样的沟通方法，积极地寻求消费者的回应。基于此，我们为现代订舱中心制订了下面的策略框架： - 以目标用户或潜在目标用户为核心 - 以营销数据库为沟通传播的基础 - 以整合营销传播为策划模式 现代订舱中心服务优势：现代订舱中心是实现“资源整合、集中采购”经营理念的创新运营系统。订舱中心利用国内多家分支机构及多家海外代理资源，高科技电子商务网络技术，实现信息采集、业务运作和客户服务的全信息化管理。现代订舱中心将在全国各大口岸城市建立区域订舱中心，通过二、三级营销网络辐射全国，以全国统一订舱电话和在线订舱为手段，进行集中采购和销售，致力于为客户提供全航线、低成本的专业订舱服务。现代订舱中心具体优势体现在：1 . 全航线订舱服务：通过各类联盟合作，我们可以为您提供绝大多数航线舱位 2 . 方便快捷的订舱途径：您可以通过在线提交电子订舱单，电话、邮件多种方式委托 3 . 更具优势的运价：集中各口岸货量统一订舱使我们具有更低的运价优势 4 . 更加优质的全程服务：每次接受您的委托，我们都会指定一名客服专员全程提供服务 现代订舱中心目标：用最短的时间，通过资源整合和连锁经营的形式，在网络技术的支持下，实现集中采购，获得整体的竞争优势，进而进行产业整合，快速完成对行业内国际巨人企业的跟进和超越，成为全球最大的物流服务产品批发商和提供商。现代订舱中心具体目标如下：目标一：让更多的目标客户或潜在目标客户了解“订舱中心” 目标二：使之相信“订舱中心”可以帮助他们解决企业物流所需 目标三：更多的企业开始选择“订舱中心”作为物流解决方案 目标四：“订舱中心”成为他们首选的物流公司品牌 总之，现代订舱

中心的建立将为航贸业降低20%-30%的物流成本。通过行业联盟，资源整合，高速信息化系统应用，用户直接通过现代订舱中心便可向全球各大船公司进行在线订舱、获取提单、货物跟踪。相关推荐：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