


第16章 放心托付 熙可物流

 主要内容

 讨论题

第16章 放心托付 熙可物流

主要内容

-  16.1 引言
-  16.2 背景
-  16.3 想法的诞生
-  16.4 想法如何转化为商业应用
-  16.5 应用的具体说明
-  16.6 应用带来的收益
-  16.7 面临的问题
-  16.8 社会影响情况
-  16.9 所面临的挑战及展望
-  16.10 案例回忆

16.1 引言



16.2 背景

- 第三方物流的功能：

设计、执行以及管理客户供给链中的物流需求。

- 第三方物流的功能特点：

依据信息和物流专业知识，以最低的本钱提供客户需要的物流管理和效劳。

我国的物流企业，无论是物流效劳的硬件还是软件与电子商务要求提供的高效率低本钱的第三方物流效劳还有较大的差距，信息收集、加工、处理、运用能力，物流的专门知识，物流的统筹筹划和精细化组织与管理能力都明显缺乏。上海熙可物流〔以下简称熙可物流或熙可〕作为上海市第三方物流的代表性企业之一，在这样的背景下不断成长。


16.3 想法的诞生

当年，沈琦炜就职于广州一家外资公司，担任公司的后勤主管。“我的老板不断提醒我，你做的是物流。”当时，“物流”还不为国内人所知。1997年后，“整体经济环境正由方案经济向市场经济转型，由此，商品的流通渠道也在改变，不再是以往的批发模式。许多的厂家都得自己去找分销商，但分销商的力量都很小，甚至某些小的区县都有分销商，而国外，根本上几大分销商就可以解决问题。”沈琦炜看到了物流效劳的巨大时机。

于是，沈琦炜和另外两个合伙人创办了熙可集团，旗下有三个公司，做贸易，也做物流。熙可物流最初的企业名称是上海熙可储运。“当时国内都不懂



16.3 想法的诞生



物流，上海熙可储运的名字中之所以带着‘储运’这两个字，是因为当年到工商局注册的时候，经营范围里还没有‘物流’这个名词，工商局的人当然也不知道‘物流’到底为何物，只好注册为储运。”沈琦炜想到如今的“物流热”不禁感慨。

1999年，熙可集团旗下三个公司的业务销售已能做到1个亿，利润有四五百万，业绩相当好。然而后来，熙可集团内部发生矛盾。“当时医疗器械的盈利很好，目前也不坏，”沈琦炜回忆往事称，“但我选择了远景而不是现在的利益。”沈琦炜和合伙人协商换股，将自己在医疗器械企业中的股份换得物流企业的股份，由此专注于物流业的开展。

16.3 想法的诞生

熙可的开展示意图见图16-1。



图16-1 熙可的开展示意图

16.4 想法如何转化为商业应用



16.5 应用的具体说明



1. 坚守第三方物流
网络优势。依托集团等国内物流企业，在物流网络建设、运营、管理等方面积累了丰富的经验，形成了快速、稳定、可靠的物流网络。同时，通过与国际知名物流企业建立战略合作关系，进一步提升了物流网络的覆盖范围和运营效率。此外，还通过自建物流网络，实现了对核心业务环节的精准控制，有效降低了物流成本，提高了客户满意度。

16.5 应用的具体说明

2、以效劳创满意

现代物流业是一个效劳行业，效劳质量的好坏最终决定企业的生存与开展。当客户将其第三方物流效劳交给物流商以后，如果物流商不能为其提供准时、周到、无过失的效劳，那将会造成客户整个供给链环节的脱节，使客户的正常运转受到影响。对于第三方物流企业来说，效劳是生命。令客户满意的效劳，帮助客户优化供给链的效劳，将会使企业和客户到达双赢。

16.5 应用的具体说明



16.5 应用的具体说明



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/508077021004007005>