

案例分析

某知名品牌便利店市配配送优化

CITY DISTRIBUTION 市内配送

挑战和困难

包车的模式使得客户与供应商之间产生不可避免的矛盾

解决方案

1. 之前的包车价格变为按点计算；
2. 根据客户门店的地理位置、交通道路情况、是否限行或者其它约束条件，将配送车型进行变更

优化结果

1. 顺利解决了之前存在的单车配送数量增减的难题；
2. 供应商工作积极性提升；
3. 提供实现了客户与供应商之间的双赢。

某知名品牌便利店起源于日本，现在全球有 12000 余家便利店，在中国也已经有超过 1000 家的便利店在运营。在快捷便进入之前，该客户在上海地区采用包车的模式，使得客户与供应商之间产生了不可避免的矛盾。我司进入后，第一时间就发现了这种结构性矛盾，根据我们对上海市场、上海市内道路交通情况的了解，提出了优化方案。实施以后，顺利解决了之前存在的单车配送数量增减的难题，增加了供应商工作积极性，实现了客户与供应商之间的双赢。

● 挑战和困难

在快捷便进入之前，客户在上海的运作模式为包车操作，统一采购 6.2M 厢式货车从事总仓到各门店的配送服务，计价以车为单位，加以考核（考核亦是以车为单位），由于货量的不均衡性，典型的夏季为旺季，单店出货量很大，每车装载货量受限的情况下，每车配送门店数量较少；而在淡季，诸如秋冬季节，单店出货减很小，每车配送门店数就要增加，由于其单车价格恒定，作为车队而言，单车运载配送的门店数越少越好，而作为客户而言，由于单车价格恒定，单车运载配送的门店越多越好，两者之间就不可避免的产生了矛盾，每个月总是为单车配送加门店与减门店而吵的不可开交。

● 解决方案

我司进入后，第一时间就发现了这种结构性矛盾，根据我们对上海市场、上海市内道路交通情况的了解，提出了优化方案：

1. 之前的包车价格变为按点计算

将华东区门店统一划分为一般门店、较难门店与特殊门店三类，以一般门店为基准，较难门店与特殊门店分别增加一定的系数；再计算出每个门店的平均日配送量，以此为基准，增加的配送量按照一定的比例给予配送加量费。



市内配送

中外运快捷便配送（上海）有限公司目前在上海及周边城市提供的配送服务业务主要分为两大类：1.为快速消费品制造商或贸易商提供全套末端配送服务，配送范围涵盖江浙沪皖三省一市，配送渠道包括各 KA 体系及下游经销商；2.为大型连锁便利店提供整套物流配送解决方案及物流配送服务。

——焦刚，
中外运快捷便配送（上海）有限公司 副总经理

2. 根据客户门店的地理位置、交通道路情况、是否限行或者其它约束条件，将配送车型进行变更

对于通行条件较好、无限制区域的门店，统一采购 7.6M 车辆来代替原先的 6.2M 车辆进行配送；增加单车容积、单车配送能力（这两种车型成本基本不变，配送能力可提高 20%，即原 5 台车的业务、现在 4 台车即可作业完成，原 5 台车的运费分摊给到 4 台车，增加单台车的盈利能力）；

对于有交通限行、关门时间限制的门店，采用沪 BH 车辆进行配送，避免之前 6.2M 厢车无法进入或者车辆限制等情况。

● 优化结果

以上两点方案实施后，在没有增加总运输配送成本、而是通过减少车辆总数量、提高单车营收的方法，解决了之前存在的单车配送数量争吵；对于供应商来说，多干多得，少干少得，也增加了工作的积极性，希望车型尽量大一点，可以多拉一点，多赚一点，由于赚到了钱，导致对该业务更加重视，想办法改善服务品质。

通过优化，实现了客户与供应商之间的双赢。

联系我司 市内配送部：

021- 37511252

sinotransone@sinotrans.com

<http://logistics.sinotrans.com>

我们更多的关注于与客户的共同成长，利用第三方配送的专业优势，与客户的供应链设计进行紧密的合成，在客户配送物流成本不变或者略涨的前提下、通过线路优化、车型优化、装载方式优化、卸货方式优化、配送计划优化等一系列方式方法、努力达成提高配送服务质量、缩短配送服务响应时间、提高配送能力柔性、解决配送波峰波谷对运力的依赖等市内配送所面临的行业难题。