

METERAIL6 连锁经营的商品配送模式分析

连锁经营是提高零售企业经营能力的一种有效方法，已经有 100 多年的历史，是在发达国家普遍获得成功的零售经营方式和组织形式。连锁经营实现了商品销售的“最少环节、最短路径、最低费用、最高效率”，从而降低了商品的零售价格，提高了零售企业的市场竞争力。连锁经营通过“规模化、标准化、专业化、统一化、单纯化”的经营，降低流通成本，提高服务质量，扩大企业影响力，增加企业经济效益。

连锁经营企业的组织系统庞大，经营品种众多，信息流复杂，需要集中管理、调度企业的人、财、物，使用传统的手工管理方式已经不能适应，必须使用计算机信息网络处理技术，强化企业的经营管理方能奏效。配送中心是连锁经营企业组织中的关键部门，实施商品配送是配送中心的关键工作。本文根据笔者开发连锁经营计算机信息系统的经验、考察和研究连锁经营，情况的体会，介绍和分析连锁经营中的配送模式。

一、商品配送工作是连锁经营中要解决的基本问题

商品配送是实现连锁经营的必要条件，它连接着连锁企业的商品销售和采购，保证连锁企业商品的正常流转，保证基层连锁店的正常销售活动，满足市场的需求。

从实现配送中心的功能角度来看，配送中心的配送工作要解决的基本问题应该是：

- (1)要合理地基层零售商店配送商品，做到商品配送的适销、适时、适量。
- (2)要及时、合理地调剂各个连锁商店商品的余缺，做到既不缺货又不积压。
- (3)要科学的统计和分析市场的商品需求，以便制订合理的配送计划。

(4)要合理地组织商品货源。如果单独设立采购部门的话，配送中心需要向采购部门提供准确的商品需求数据；由采购部门组织货源。

为了提高配送工作的效能、效率和降低配送成本，配送中心在具体实施商品配送的时候，要着重解决好以下三个方面的技术问题：

- (1)商品配送数量的科学化。
 - ①向每个连锁店配送那些品种的商品？
 - ②向每个连锁店配送商品的数量？
 - ③这些商品何时向连锁店配送？

- (2)商品配送路线的优化。
- (3)商品配载的合理化。

二、连锁经营企业目前的商品配送模式及存在问题

1. 由连锁店按照需求中申请配货的配送方式
2. 由配送中心按照计划配货的配送方式

三、商品销售波动因素的分析 and 配送模式的设想

1. 影响商品销售量的波动性因素
2. 影响商品销售量波动因素规律的分析方法
3. 商品销售量预测分析的条件
4. 连锁经营企业商品配送计划方法的设想