

物流运营模式对家电连锁销售企业的影响分析

宁古薄

内蒙古电子信息职业技术学院 内蒙古 呼和浩特 010028

[摘要]我国家电连锁销售企业的发展，主要体现在几个方面：第一，销售规模不断扩大；第二，渠道结构不断优化；第三，物流运营模式不断创新。但随着家电连锁企业的不断发展，其在物流运营方面的问题也逐渐凸显出来，主要表现在：第一，物流配送效率较低；第二，库存管理水平不高；第三，物流成本控制不到位。本文主要从销售模式、物流运营模式、库存管理模式三个方面来分析对家电连锁销售企业的影响。

[关键词]物流运营；电商企业；销售模式

[中图分类号] G641 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1647-9265 (2024)-0096-09 **[收稿日期]** 2024-02-05

一、销售模式

(一) 网络销售。随着我国电子商务的快速发展，网上销售已成为家电连锁销售企业重要的销售渠道之一，并且网络销售的业务范围也不断扩大。网络销售具有价格低廉、方便快捷等优点，这对于家电连锁销售企业而言，具有十分重要的作用。随着我国家电行业的不断发展，网络销售已成为家电连锁企业发展的重要渠道之一，其发展规模不断扩大，从单纯的单一网上渠道扩展到多渠道、多平台上。同时，随着国家对电子商务交易平台监管力度的不断加大，家电连锁销售企业也通过建立网上商城、利用第三方物流配送等方式来满足消费者对电子商务产品的需求。但在实际发展过程中，部分家电连锁销售企业仍存在对网络销售渠道管理不到位等问题，这不仅影响了网络营销渠道对家电连锁销售企业的重要作用，同时也影响了其发展。

(二) 门店直销。在传统线下渠道中，

家电连锁销售企业主要通过自营门店进行产品宣传、展示及产品销售，消费者也可以通过电话、网络等方式进行购买。虽然家电连锁销售企业在一定程度上实现了线上线下渠道融合，但其并没有真正实现线上线下的互动发展。

一方面，由于线下实体店在成本控制、人力资源等方面存在一定的劣势，很难通过线上渠道来弥补。另一方面，由于线上销售的产品种类单一、价格较高等原因，线下实体店与消费者之间存在信息不对称的情况，这就导致了消费者无法通过线上渠道进行产品对比和选购。

(三) 体验店。体验店是指在家电连锁销售企业设立的店面中，为消费者提供产品体验、咨询服务以及售后服务等功能。家电连锁销售企业在线下门店开展体验活动时，往往会涉及到一些家电产品的使用方法等问题，因此会安排专业人员为消费者提供上门服务、指导及演示等活动。虽然体验店对企

业来说能够减少库存压力、提高营销效率。

二、物流运营模式

传统的物流运营模式是由第三方物流企业提供物流服务，其通过专业的运输工具和运输技术将商品从生产基地运至销售网点，再将商品配送给消费者。随着我国家电连锁销售企业的不断发展，其在物流运营方面也逐渐创新，如采取“超市+专卖店”模式、与第三方物流企业合作、自建物流中心等。随着家电连锁销售企业的不断发展，其对物流运营模式也提出了新的要求。

第一，采用第三方物流公司提供服务。

由于第三方物流公司具有专业化程度高、服务水平好、成本低等优点，家电连锁销售企业可以通过与第三方物流公司合作来提高配送效率和降低配送成本。同时，通过第三方物流公司进行物流运作，家电连锁销售企业还可以降低管理成本和人力成本，提高企业的核心竞争力。

第二，采用自营物流中心。但是自营配送中心也存在一定的缺点：一是需要建设较大的仓库；二是需要较高的运营管理成本；三是需要较大的投入。

三、库存管理模式

库存管理模式主要分为两种，分别是基于需求的库存管理模式和基于供应的库存管理模式。基于需求的库存管理模式是指家电连锁销售企业根据客户订单、销售预测和库存计划，将客户的需求转化为实际的货物销售。这种模式下，由于订单与库存计划往往是脱节的，企业无法有效地预测市场需求，

所以很难实现有效的库存管理，也无法确保及时交货。基于供应的库存管理模式是指家电连锁销售企业根据客户订单、产品生产计划和供应商采购计划等信息，对货物进行及时地采购和供应。在这种模式下，由于信息具有准确性、及时性和完整性等特点，因此能够有效地减少库存的堆积现象，提高企业整体运营效率。但基于供应的库存管理模式对供应商具有较高的要求，因此企业必须与供应商建立长期稳定的合作关系。基于供应的库存管理模式具有较高的风险，如果企业未能很好地控制风险就会造成存货积压、资金占用过多等问题。基于供应的库存管理模式主要采用 VMI (Vendor Managed Inventory) 策略，该策略通过供应商向企业提供原材料或半成品以代替库存商品，从而实现了对供应链中原材料、零部件等实物资源的有效控制。但在实际运营过程中，由于企业对供应商缺乏有效地监管和考核机制，供应商很难履行合同义务，因此会造成大量呆滞存货。基于供应的库存管理模式具有较高的风险，如果供应商不能按时交货或货物质量问题将会导致企业遭受严重损失。

基于需求和供应的库存管理模式是家电连锁销售企业在对客户进行销售时需要重点考虑的问题。从目前来看，家电连锁销售企业在这两种库存管理模式均存在着不同程度的问题。在基于需求和供应的库存管理模式下，由于需求与供应之间缺乏信息交流和协调机制，导致家电连锁销售企业很难合理地预测市场需求并控制库存。同时由于供应

商缺乏有效地监管和考核机制，因此企业无法及时发现自身在库存管理中存在的问题并加以改善。另外在基于需求和供应的库存管理模式下，企业需要承担更多的仓储成本费用，同时也会增加资金占用成本和采购风险成本等。

四、结语

总的来说，我国家电连锁销售企业的物流运营模式具有一定的发展趋势，但在具体实施过程中也存在着一定的问题，例如：家电连锁销售企业在物流配送模式上仍较为单一，无法满足顾客多元化需求；在库存管理模式上，对于供应链缺乏全面的规划，不能满足物流运营需要。为了解决以上问题，首先应该明确物流运营模式对家电连锁销售企业的影响，然后根据实际情况选择适合家电连锁销售企业发展的物流运营模式。此外，家电连锁销售企业应该做好供应链管理工

作，加强与供应商之间的沟通与合作，不断

完善物流配送体系。最后，家电连锁销售企业要积极采用先进的物流运营模式。例如：应用 RFID 技术、条码技术、移动通信技术等高科技手段来实现库存管理、运输管理等。通过上述措施可以提高家电连锁销售企业的物流配送效率和库存管理水平，进而促进家电连锁销售企业的发展。

参考文献：

[1] 午海丽.O2O 商业模式对企业财务绩效的影响研究--以苏宁云商为例[J].山西财经大学.2017.

[2] 王琳.亚玛达电器沈阳公司市场营销问题研究[J].辽宁工程技术大学.2016.

[3] 殷长超.苏宁易购集团 O2O 渠道整合策略研究[J].山东大学.2018.

[4] 熊伟.互联网时代下国美集团零售业战略转型研究[J].华中师范大学.2018.

[5] 邱立娟.基于 O2O 模式的家电零售业模式转型研究[J].河北师范大学.2015.

Analysis of the influence of logistics operation mode on home appliance chain sales enterprises

Inner Mongolia Electronic Information Vocational and Technical College, Inner Mongolia
Hohhot 010028

Abstract: The development of home appliance chain sales enterprises in China is mainly reflected in several aspects: first, the sales scale is constantly expanding; second, the channel structure is constantly optimized; third, the logistics operation mode is constantly innovated. However, with the continuous development of home appliance chain enterprises, their problems in logistics operation are gradually highlighted, mainly manifested in: first, the logistics distribution efficiency is low; second, the inventory management level is not high; third, the logistics cost control is not in place. This paper mainly analyzes the influence on home appliance chain sales enterprises from three aspects: sales mode, logistics operation mode and inventory management

mode.

Key words: logistics operation; e-commerce enterprise; sales model.