南京营销策划公司对社区物流企业变革的研究

[南京企业管理咨询公司](http://www.njdingyuan.com)（鼎元）认为，现在的电商企业竞争愈发激烈，不仅仅是在线上，更体现在各大企业在线下的战略与规划上。诚如马云所言，顺丰的创始人王卫做了他都不敢做的事情，率先试水O2O的线下体验店。本文通过对常州地区顺丰嘿客的经营状况及渠道策略进行探讨，结合其它竞争企业的经营动态，以及现如今的O2O发展浪潮，发现嘿客的经营优势和运营短板，并针对嘿客的渠道策略存在的问题提出改进的意见。

[南京企业管理咨询公司](http://www.njdingyuan.com)（鼎元）认为，常州地区顺丰嘿客的渠道改进及发展建议主要包括以下几个途径：完善线下用户体验：嘿客如果想要提升业绩，最重要的就是要完善线下用户体验。首先，嘿客应该利用顺丰速运的优势来缩短商品从发货到顾客体验所需的时间。其次，应鼓励和吸引顾客进店免费体验，不要因为体验所花费的时间和精力而对消费者采取不友好的态度。最后，要提升购物过程的便捷性，让顾客在嘿客店内购物感到快乐，要注重在细微之处给予顾客最好的体验。②合理的布局：可以通过与其他公司进行战略合作来布局网点，利用好顺丰嘿客“最后一公里”的物流配送优势，同时要与本地那些信誉好的、拥有大量顾客忠诚度的商家进行合作，互通有无、利用优势、弥补弱势，减少公司在开店成本上的投入，让有限的资源发挥更大的作用。实现供应链信息化、可视化：顾客可以自己在家通过线上平台或到就近的线下门店终端，查询自己想了解的信息，为了迎合顾客需要，可以让各门店拥有发布优惠商品信息的权限，以及因地制宜的打印宣传册。线上平台的改进：为了顾客使用方便，公司需要开发嘿客APP手机软件，优化现有软件，开发更多实用软件，都是为了向顾客提供更好、更多的服务。对线上平台进行改进，让线上和线下都有了更多的机会，同步发展，共同促进。整合渠道，打造自有品牌：利用顺丰速运的渠道优势， 整合上游供应链，集中资源打造自有品牌。公司需要进行战略管理，对一些合适的厂家进行并购或联营，对商品采用统一的包装，满足顾客需求的层次性，使用自有商标，打响嘿客的名声。奖惩机制，开发线上线下渠道：激励员工的销售积极性，为门店和个人的发展提供机会，优胜劣汰，让线上和线下的销售机会大大增加。南京企业管理咨询公司（鼎元）。