

防爆仓 快递企业提前备课

“爆仓”已经成为国内快递的描述词之一，也是各快递公司看到喜人增长的同时，最头疼的事情。而在今年年末、明年年初，由于圣诞节、元旦和春节相隔时间较近，快递企业更是运用各种方法防止爆仓。



与客户及时沟通早做准备

国内快递公司的爆仓问题是从去年年底、今年年初开始受到关注的。造成这一情况的原因，可以总结为多位快递公司高层的感叹：“没有想到会有那么多快件。”

“没有想到”想必是去年快递大规模、大面积爆仓的原因之一，在宅急送公司的高层看来，要解决爆仓问题，首先就是要和目标大客户有良好的沟通。

该高层指出，比如网上鞋城乐淘网是宅急送的大客户，于是要求相关部门与乐淘网提前沟通。沟通的内容包括，乐淘网要做什么活动、活动力度多大、按照经验会产生多少订单、订单的主要流向等。

而快递公司能为此做好场地、人力、资源的准备。该高层表示，快递公司可以根据客户订单的增加数量，准备好相应的分拣场地，聘请快递员，租赁运输车辆等。

其实，各方加强沟通也正是国家邮政局推崇的。本月9日，国家邮政局部署年底及春节快递旺季

服务时强调，快递协会要建立和完善电子商务和快递业务对接沟通机制，加强组织企业间的沟通协调，建立资源互补、协调合作的工作机制。

改造升级转运中心

造成快递爆仓的原因之一是，快件量短时间内迅速增多，堆积在仓库里面不能及时分拣，导致快递公司的转运中心不能正常运转，甚至瘫痪。

转运中心是快递公司的重要一环，早在中秋节前，国内几大快递公司就已经开始部署新建、改造转运中心。6月初，汇通快运宣布其金华分拨中心正式启动；随后圆通速递的无锡转运中心也正式投入使用；10月下旬申通快递的衢州转运中心开通；上月宅急送宣布筹建华北、华南、华东、西南4个大区……

而中通速递方面表示，经历了九十月份中秋、国庆的旺季之后，各快递公司会在计划上做出相应调整。

对于快递公司来说，要快速分拣快件，还需对仓库进行科学管理，并提高机械化程度。

一位快递公司的从业人员表示，经历了今年年初的“疯狂”之后，公司进行了科学化的管理。该人士表示，影响转运中心效率的因素很多，包括库位没有合理规划，没有科学调整出、入库的数量和速度以及某个作业环节效率不高等。而要有效解决这些问题，还需要快递公司逐步规范的过程。

高薪留人确保配送

处理好转运中心的工作后，快递公司还将面临派送的问题。由于快件大幅增长，许多快件派送不出去，导致终端仓库积压，甚而爆仓。快递公司对此“顽疾”开出的药方就是增

加快快递员，怎么增加快递员、如何留住快递员是他们思考的问题。

记者前日在智联招聘、赶集网和58同城等招聘网上看到，顺丰速运、宅急送以及四通一达等快递企业均在大力招聘快递员，并且待遇优厚。据赶集网相关负责人介绍，近半个月招聘快递员的帖子增长了两倍。

某国内民营快递公司高层表示，在过年前会采取一定的激励措施留住员工，包括提高取、派件提成，发放补贴以及其他额外奖励等。他同时表示，在招聘快递员的同时，也发动家属参与配送，以此来避免爆仓。

当然，除了招聘新人、发动家属、高薪留人以外，部分快递公司采取“转包”的办法，把快件包给部分小型快递公司。一位不愿具名的快递从业人员表示，目前国内的小快递公司数量相当大，很多都是家族店，这些小快递公司虽然小，但是不会“罢工”，毕竟有钱可赚，而且“都是亲戚，也比较好说话”。

本报记者 何衡柯/文
东方IC/图

专家观点

根本原因：上游包裹数量过多

中国快递咨询网首席顾问徐勇表示，虽然目前各大快递公司针对爆仓有众多对策，但是根本原因还是上游包裹数量过多造成。“目前有些快递公司工作21小时，员工撑不住，管理人员也到前台干

活。”徐勇说道，“这样下去，快递行业运营得不太健康了。”

徐勇同时表示，由于国内快递公司大部分属于加盟模式，所以难以集体调高价格，因此很难通过涨价控制件量。

国美率先开打“双节大惠战”

两节即将到来，京城家电市场即将迎来新一轮消费旺季。

据北京国美方面透露，即日起，北京国美在推行以旧换新多重补贴的同时，还将联合家电厂家进行大幅让利活动，并在圣诞节、元旦举行特惠盛宴，以最低50%的优惠让利率先开打“双节大惠战”。

作为本年度最后一场大规模普惠让利，此次年终大惠战，国美重拳出击，彩电、洗衣机、空调、手机、相机等全品类将平均下拉30%，并推出了打折、直降、赠礼、体验式营销等促销手段。

据了解，此次双节让利活动中，彩电成让利先锋。北京国美总经理宋林林表示，每逢年末，彩电产品的让利幅度是最大的，加上以旧换新补贴接近尾声，参加以旧换新的数量同比增长了三倍多，其中彩电占一半以上。不仅冰箱、彩电等电器有促销活动，另外，数百种生活小家电也将以最低价格让利消费者。

年末，执行两年多时间的家电以旧换

新政策即将进入尾声，京城家电市场迎来了新一轮的爆发增长。

据北京国美方面透露，上周，到国美参加办理以旧换新的顾客与日俱增，同比增长超三倍，彩电、冰箱、空调、洗衣机、电脑等产品销售火爆，同时也带动了其他家电产品的热销。

“听说家电以旧换新将在月底结束，趁着这个机会，赶紧把家里的旧电器换成新的，除了能享受以旧换新10%补贴，还能参加卖场的优惠让利，现在买电器最划算。”一位在国美马甸新活馆选购家电的李女士告诉笔者。

同时，为了方便销售者在最后一个月里快速享受到国家的补贴政策，北京国美将在京城首次推出家电“以旧换新夜市”，并紧凑收旧换新流程，启动24小时送新和收旧一站式服务。

除此之外，北京国美还将联合北京移动推出“预存7000元话费送4100元国美购物券”活动，购物券可在国美卖场购买任意家电商品。

本报记者 吴文治

苏宁推3G手机补贴优惠

随着岁末送礼、学生寒假、返乡高潮系列因素的带动，手机产品又迎来了新一轮的消费热潮。

记者从苏宁方面了解到，本周起，苏宁电器正式启动3G智能手机升级补贴季，苏宁将凭借多年来与各通讯厂商良好的合作关系以及强大的渠道优势，进一步加强让利力度和覆盖能力，在推出3G手机升级大力度补贴外，还将通过新品首销、话费补贴、内购会专场等多种形式开启元旦大型手机让利活动。

据悉，随着3G手机的普及，3G手机的销售呈现出爆发式增长局面，来自北京苏宁的销售数据显示，今年下半年以来，3G手机环比增长幅度超过200%，个别品牌销售甚至出现了数倍的几何式上升。不过，在苏宁电器通讯采销部负责人看来，目前大多数3G手机在价格上走的还是中高端路线，这在一定程度上制约了3G手机的快速普及。

为此，苏宁方面表示，结合岁末年初消费者更换手机的热潮，苏宁将通过补

贴、直降、返话费等多种方式为消费者带来实惠。

苏宁电器相关负责人称，照往年消费习惯，岁末手机销量必将会出现成倍增长。

随着各大上游供应商加速3G手机终端的上市速度，3G新品层出不穷。据了解，时下至元旦期间，苏宁携手七大手机品牌推出数款明星机型，在保证绝对低价的同时，推出分享智能真机体验。

据了解，苏宁在北京市场耕耘十年、布局百店，一直坚持“服务是苏宁的唯一产品”。服务于消费者，服务于供应商。正是在“整合社会资源 合作共赢”这一观念的指导下，苏宁通过共享店面资源、开放供应链等进一步减少了零供双方的成本；通过分享市场数据引导产品开发、协同制定市场策略等手段同供应商共同成长，为消费者提供了更多物美价廉的产品。苏宁电器的连锁拓展、渠道下沉，不仅使供应商赢得了更多的市场，更让消费者享受到了实惠的价格和便利的服务。

本报记者 吴文治

· 动态 ·

新发地将建京台水果博览中心

上周，来自中国台湾屏东县的8种水果在北京新发地市场亮相。新发地方面负责人表示，为了使台湾优质水果源源不断地供应北京市场，明年将在新发地市场建立一个永不落幕的“京台水果博览中心”，通过直销台湾水果，减少中间环节，让首都市民品尝到更多优质美的台湾水果。

据了解，此次展示的台湾水果有8个品种，春节前将会有200吨的台湾特色水果进入北京市场销售，预计明年还会有2000吨的台湾水果进入北京市场，届时北京市场上的台湾水果价格会与台湾当地的价格持平。

本报记者 何衡柯

甘家口大厦引入农产品专卖店

甘家口大厦上周引入的“沙迪克农产品专卖店”正式开张迎客。据悉，甘家口大厦是这家新疆品牌店入驻大型商超的首站，翠微百货、双安商场是其接下来的目标。

“对口援疆”是国家工商总局和北京市政府为贯彻落实“新疆工作座谈会”而启动的活动。而“商标富农”被认为可以增强品牌影响力和经营能力，最终带动农民增收。据沙迪克果业科技有限公司方面介绍，甘家口大厦对“对口援疆”与“商标富农”政策十分支持，减免了该公司一年的店面租金。 商报记者 张帆

中国国际集装箱创新展览会启动

近日，“2012中国(北京)国际企业品牌集装箱创新展示展览会”组委会在京召开媒体见面会。

“2012中国(北京)国际企业品牌集装箱创新展示展览会”由户外运动、汽车、家居、科技数码、文化旅游、高端消费品等行业的众多国内外知名品牌共同参与，参展企业通过应用创意改装后的集装箱，使品牌推广、产品展示、互动体验通过这一载体共同呈现。同时，在展期内，还将通过举办系列论坛、推出时尚活动、打造品牌日等形式为参展企业的产品展示提供平台。

本报记者 王璀一

品牌中国高峰论坛在京举行

由品牌中国产业联盟主办的第十三届品牌中国高峰论坛日前在京举行。本届论坛以“诚信，创新，责任”为主题。

据悉，品牌中国高峰论坛是业内最具影响力和权威性的品牌专业论坛。自2005年创办以来，已成功举办十二届。高峰论坛汇集了政府、学界、传媒界、企业界、品牌机构的精英和权威专家，全方位透析中国品牌建设的热点和难点问题。

本报记者 王璀一