

<<联邦快递非常攻略>>

图书基本信息

书名：<<联邦快递非常攻略>>

13位ISBN编号：9787806524183

10位ISBN编号：7806524185

出版时间：2005-5

出版时间：南方日报出版社

作者：锐智

页数：249

字数：250000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<联邦快递非常攻略>>

内容概要

首创隔夜速递、最庞大的速递队伍，最成功的物流管理公司。

全面系统解读全球速递巨头，联邦快递的全新、权威读本。

联邦快递最大的贡献在于，它所首创的“隔夜送达”让沉睡的速递行业倏然惊醒。

——麦肯锡 联邦快递与它的创始人弗雷德·史密斯一样，是一个充满创意与传奇的企业。

它成功地开辟了一个新兴行业的纪元，并开启了运作风险资本之风潮。

联邦快递公司，作为世界上最大的邮件速递服务公司之一，正是它开创了“隔夜速递”这一崭新的行业。

而今天，联邦快递拥有全球最庞大的速递空运机队，并连续5年获选为最佳总物流管理公司。

1993年，联邦快递创建了一个全美无线通信网络，该网络能让驾驶员把实时的包裹跟踪信息从卡车上传送到公司的中央电脑。

1997年，实时包裹跟踪成为了现实，这为联邦快递给客户良好、快速、优质的服务提供了技术基础。

本书从联邦快递的运营理念、物流方案、高效服务、客户管理、创新体系、企业文化、员工法则、全球扩张以及中国攻略等多个方面，对其独特之处进行了全面而深入地阐述和透析。

对于速递领域的企业领导人，各级管理者，正欲进入速递服务行业的投资者，研究速递行业的专家、学者以及对该领域感兴趣的学生等人士而言，本书将成为其经营与研究过程中不可多得的益友良师。

<<联邦快递非常攻略>>

书籍目录

第一章 联邦快递传奇 1.1 传奇历程 1.2 成功法贝 1.3 快递之父 链接1：联邦快递概况 链接2：联邦快递大事记 案例：DHL的成功秘诀第二章 联邦快递的速递理念 2.1 客户至上 2.2 科技为先 2.3 PSP理念 案例1：UPS的运营理念 案例2：DHL的速递理念第三章 联邦快递的运营战略 3.1 成本领先 3.2 业务调整 3.3 电子商务 案例1：DHL的成本领先战略 案例2：UPS的电子商务战略第四章 联邦快递的物流方案 4.1 物流解决方案 4.2 电子十七物流系统 专题：物流发展阶段概览 案例：UPS的物流方案第五章 联邦快递的高效服务 5.1 隔夜送达 5.2 增值月良务 5.3 百分百月良务 案例1：UPS的服务方案 案例2：DHL的中国服务方案第六章 联邦快递的客户管理 6.1 CRM从员工开始 6.2 客户信息系统 6.3 CRM在线系统 专题1：如何进行有效的客户关系管理 专题2：如何避免客户关系管理的误区第七章 联邦快递的创新体系 第八章 联邦快递的营销方式 第九章 联邦快递的企业文化 第十章 联邦快递的员工法则 第十一章 联邦快递的竞合策略 第十二章 联邦快递的全球扩张 第十三章 联邦快递的中国攻略

<<联邦快递非常攻略>>

媒体关注与评论

开始“化不可能为可能” 来源 价值中国网 郑伟强 创业的本质在于不拘泥于当前资源条件的限制，利用机会、发掘机会和创造机会，继而组织资源、创造新的市场价值，史密斯的行为就是对创业本质的经典诠释。

有什么样的创始人就有什么样的企业，联邦快递就是史密斯，史密斯即代表联邦快递，这在联邦快递内部已经成为一种共识，史密斯的企业家精神指引着联邦快递走向成功。

成功的创业来自于创业者捕捉、利用机会的能力。

世界500强的创业史总是充满传奇，激动人心，正是这段非同寻常的历程为其企业文化、目标、业务模式等打下了坚实的基础。

联邦快递也是如此。

1965年，一位耶鲁大学的学生在其学期论文中写道，美国需要一条运送包裹的定期航线，而教授们则认为：“这个构想虽然很具创意，但因为不可行，所以只能给C以下的成绩。

”1971年，该学生以少量自有资金和大量贷款创办了联邦快递，开始实现这个构想。

他集结了一个包括作者在内的创业团队，开始“化不可能为可能”。

这个过程从一开始就充满精心的规划：聘请顶尖专家研究潜在市场，调查行业竞争情况，测算支撑企业运营的业务量。

但是，创业期间的各种艰辛仍旧使联邦快递九死一生：第一次业务量只有6个包裹？公司账面仅剩5000美元？无钱还贷而雇用的飞行员过剩？航空管制？燃油配给？但它最终成功了，它创造的隔夜送达深入人心，“紫血”精神独放异彩，快速反应和团队协作使它在创业5年后踏上盈利与快速增长之路。

如今，联邦快递已经成为一个商业巨人，具有不可撼动的领导地位。

<<联邦快递非常攻略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>