

## 关于物流人生的价值导向

最近有空四处走访，留在口中不断反复咀嚼的就是派友尚西博客关于现阶段物流职位被“侮辱”的文章，感触和回味很是深刻：

由于工作的关系，与许多合作伙伴的物流经理、物流总监等聊天，最后谈到“违禁语”，问待遇多少，答曰：我们作为物流经理，月薪 3K 多，高级经理 4K 多，仓储总监也是 3K-4K..... 最近尚西 VIP 学员中，也有部分是物流公司的经理，Q 聊中得知，实际待遇比我想的要低得多。蛮高的 title 与工资水平如此不对称？非常遗憾，我们生产线的普工每月加加班，也能拿到 3K，为啥物流项目经理/总监的待遇如此不给力？

想想前几天一些物流专业的学生在微博上哀号：学物流有没有前途的迷惑。本人特此推荐电商界物流高人 KEN1437 一段经典回复，以此谨为物流人生的价值导向：

你为企业创造多大的价值,你就可以获得多大的收益!如果 BOSS 看不出来这一点,那换个 BOSS!如果遇到的 BOSS 都看不到这一点,则意味着,这个市场是有机遇的,你不如自己做一家,把成本一摊!对比一下就行了!  
后端是不挣钱的!但后端绝对不是花钱的部门!后端是最能省钱的部门!不信?案例:

- 1.后端是劳动密集性工种,如果你把每个作业环节的流程优化到,处理单个订单的效率提升 10 秒或一分钟,你一个月可以省多少钱,一年可以省多少
- 2.损耗的成本,有谁知道,普通的针式打印机一分钟可以打印 7-13 张面单,中间的损耗有多少?成本有多少?是否有代替品来进行成本的缩减?
- 3.再利用资源谁做过?谁会想到去做?
- 4.包装的成本的额度及标准损耗,谁有?谁有主动去计算?
- 5.单个订单配送成本如果换一下公司或合作试,价格会不会改动的,你们有想动,但效果在那里?

所以：合理的控制成本,就是有效的增加利润!

以上还有很多,做为 WM 或管理人员,除了要主动的去寻找问题之外更重要的是去做!!!!

做出成绩出来,让 BOSS 知道你创造的价值!

低薪?只针对那些只愿意做事不愿意更主动去想去做的人罢了

物流基层员工:做事

物流中低层管理:做事+管事

物流高层管理:做事+管事+管人

BOSS:用人+管人+看结果+方向

**我做过仓储,我搬过货,送过件,打过单子,唯一就是低薪的事,我不干!**

我想在国内电子商务仓储物流,认为收入比我高的我想,也不会很多!

我做不到,你们也一定做不到,一点:

要做出成绩出来!

所以兄弟姐妹们,我们并不是廉价的劳动力!我们创造的价值不会比市场,销售少!我们是不可或缺的,少了我们,就等于端上一把没子弹的枪,只能吓吓人罢了!

本人的回复:干物流千万不要以为自己没有核心竞争力,做老板也不要认为物流是没有技术含量的活。物流其实不只是仓储和物流。他的价值很多:

- 1、一个好的物流体验不但能黏住你高额推广拉来的客户,还可以让你的客户回头。
- 2、一个好的物流经理/总监不但能让你商品存放交付好,还可以让你的商品在仓储交付流动过程中追溯和推动销售量的最大化。
- 3、一个好的物流体系不但能为你提升内流和外流效率,还能成为你的核心竞争力。因为别人无法模拟和超越。比如:京东的物流体系,比如:凡客的物流体系,比如:顺丰的物流体系.....。

所以我们不要只是站在小物流的山坡上观望而是站在大物流的山岗顶呼唤。

物流经理或者物流总监你把你的物流做成本中心时,你肯定就只值 3-4K;当你把你的物流做成价值中心,甚至盈利时,你何止月薪 3-4 万?

昨天凡客总裁[@陈年](#) 1.T 恤卖得最好 1300 万,帆布鞋也有 500 万 2.凡客店庆日 50 万单,7000 万销售额(客单价 145 元) 3.凡客员工,配送 3000,仓储 3000,客服 1200,其他部门 2000 4. 如风达已是凡客最重要的一块资产,现已经开放给了优衣库,优购网和招商银行。

可以看出:京东也是其物流体系才是京东最有价值的托盘。低价环境的电商氛围下卖商品已经没有利润可图,规划未来的电商物流代运营才是正道。未来十年物流的发展趋势一定比电子商务好。