

به نام او

مدیریت استراتژیک

استاد:

جناب آقای دکتر حجاریان

دانشجو:

فاطمه محمودزاده احمدی

موضوع:

Logestic industrial analyses(fedex)

بهار ۹۳

FedEx Express

In 1965, Yale University undergraduate Frederick W. Smith wrote a term paper about the passenger route systems used by most airfreight shippers, which he viewed as economically inadequate. Smith wrote of the need for shippers to have a system designed specifically for airfreight that could accommodate time-sensitive shipments such as medicines, computer parts and electronics.

فدکس اکسپرس

در سال ۱۹۶۵، فردریک دابلیو. اسمیت دانشجوی کارشناسی دانشگاه یال، تحقیقی درباره سیستم‌های خطوط مسافری مورد استفاده شرکت‌های حمل و نقل هوایی نوشت که در این تحقیق این سیستم‌های هوایی را ناقص قلمداد کرد. اسمیت نوشته بود که شرکت‌های هوایی باید سیستمی طراحی کنند که به ویژه مخصوص حمل و نقل هوایی باشد طوری که جوابگوی حمل و نقل کالایی که زمان در آن‌ها مهم است از قبیل دارو، قطعات کامپیوتر و الکترونیک باشد.

In August of 1971 following a stint in the military, Smith bought controlling interest in Arkansas Aviation Sales, located in Little Rock, Ark. While operating his new firm, Smith identified the tremendous difficulty in getting packages and other airfreight delivered within one to two days. This dilemma motivated him to do the necessary research for resolving the inefficient distribution system. Thus, the idea for Federal Express was born: a company that revolutionized global business practices and now defines speed and reliability.

اسمیت در آگوست ۱۹۷۱، که مشغول انجام خدمت سربازی خود بود، سهام کنترلی (تعیین کننده) شرکت حمل و نقل هوایی آرکانزاس در لیتل راک، آرک خریداری کرد. اسمیت که مشغول راه اندازی شرکت تازه تاسیسش بود، متوجه مشکل بزرگ زمان تحویل بسته‌ها و محموله‌های هوایی دیگر طی یک یا دو روز گردید. این مشکل او را ترغیب کرد تا تحقیقات لازم را برای حل مشکل این سیستم توزیع ناقص انجام دهد. از همین روی، ایده فدکس اکسپرس شکل گرفت: شرکتی که فعالیت‌های تجاری جهانی را دگرگون کرد و اکنون به سرعت و اطمینان مشهور است.

Federal Express was so-named due to the patriotic meaning associated with the word "Federal," which suggested an interest in nationwide economic activity. At that time, Smith hoped to obtain a contract with the Federal Reserve Bank and, although the proposal was denied, he believed the name was a particularly good one for attracting public attention and maintaining name recognition.

فدرال اکسپرس به خاطر بار معنایی میهن پرستی مربوط به لغت «فدرال» نامگذاری شد که در فعالیت اقتصادی ملی سرمایه گذاری کرده است. در آن زمان، اسمیت امیدوار بود تا قراردادی را با بانک فدرال ریزرو منعقد کند و هرچند این پیشنهاد قرارداد رد شد اما او اعتقاد داشت که نام این شرکت بهانه خوبی برای جلب توجه عموم و حفظ رسمیت این نام است.

The company incorporated in June 1971 and officially began operations on April 17, 1973, with the launch of 14 small aircraft from Memphis International Airport. On that night, Federal Express delivered 186 packages to 25 U.S. cities from Rochester, NY, to Miami, Fla.

این شرکت در ژوئن ۱۹۷۱ به ثبت حقوقی رسید و با ۱۴ هواپیما از فرودگاه بین المللی ممفیس به طور رسمی فعالیت خود را در ۱۷ آوریل ۱۹۷۳ آغاز کرد. همان شب، فدرال اکسپرس ۱۸۶ بسته را به ۲۵ شهر آمریکا از روچستر در نیویورک تا میامی در فلاریدا تحویل داد.

Company headquarters were moved to Memphis, Tenn., a city selected for its geographical center to the original target market cities for small packages. In addition, the Memphis weather was excellent and rarely caused closures at Memphis International Airport. The airport was also willing to make the necessary improvements for the operation and had additional hangar space readily available.

مدیران شرکت به ممفیس در ایالت تنسی رفتند. شهری که به خاطر مرکزیت جغرافیایی اش برای ارسال بسته‌های کوچک به شهرهای اصلی بازار هدف انتخاب شد. همچنین، آب و هوای ممفیس عالی بود. به ندرت در فرودگاه بین المللی ممفیس مشکل آب و هوایی پیش می‌آمد. این فرودگاه همچنین در صدد ایجاد تغییرات بنیادی در عملکرد خود بود و همچنین دارای آشیانه اضافه برای هواپیما بود که به راحتی قابل دسترس بود.

Though the company did not show a profit until July 1975, it soon became the premier carrier of high-priority goods in the marketplace and the standard setter for the industry it established.

اگرچه شرکت تا جولای ۱۹۷۵ سود دهی نداشت، اما خیلی زود به شرکت حمل و نقل هوایی برجسته و درجه یکی در سطح بازار و تنظیم کننده استاندارد در زمینه صنعت حمل و نقل هوایی تبدیل شد.

The company entered its maturing phase in the first half of the 1980s. Federal Express was well established. Competitors were trying to catch up to a company

whose growth rate was compounding at about 40 percent annually. In fiscal year 1983 Federal Express reported \$1 billion in revenues, making American business history as the first company to reach that financial hallmark inside 10 years of start-up without mergers or acquisitions.

این شرکت در میانه دهه اول ۸۰ به مرحله تکامل خود رسید. فدرال اکسپرس به خوبی بنیان گذاری شده بود. رقیبان تلاش می‌کردند تا به فدرال اکسپرس برسند که نرخ رشد آن سالانه به ۴۰ درصد می‌رسید. فدرال اکسپرس در سالی مالی ۱۹۸۳، ۱ میلیارد دلار درآمد کسب کرده بود که در تاریخ تجاری آمریکا اولین شرکتی بود که طی ۱۰ سال فعالیت بدون گرفتن مالکیت یا جذب شرکتی دیگر به این نشان مالی رسیده بود.

Following the first of several international acquisitions, intercontinental operations began in 1984 with service to Europe and Asia. The following year, FedEx marked its first regularly scheduled flight to Europe. In 1988, the company initiated direct-scheduled cargo service to Japan.

پس اولین خرید مالکیت از بین چندین مالکیت، فعالیت‌های بین قاره ای با خدمت رسانی به اروپا و آسیا در سال ۱۹۸۴ شروع شد. یکسال بعد، فدکس برنامه منظم پرواز به اروپا را پیاده سازی کرد. در سال ۱۹۸۸، شرکت فدکس برنامه ای برای خدمات حمل و نقل مستقیم به ژاپن ارائه داد.

The acquisition of Tiger International, Inc. occurred in February 1989. With the integration of the Flying Tigers network on August 7, 1989, the company became the world's largest full-service, all-cargo airline. Included in the acquisition were routes to 21 countries, a fleet of Boeing 747 and 727 aircraft, facilities throughout the world and Tigers' expertise in international airfreight.

خرید مالکیت شرکت بین المللی تایگر در سال ۱۹۸۹ انجام گرفت. با پیوستن به شبکه تایگرز فلائینگ در ۷ آگوست ۱۹۸۹، فدکس تبدیل به بزرگ‌ترین شرکت خدمات رسانی در زمینه حمل و نقل هوایی گردید. پس از خرید مالکیت شرکت تایگر بود که مسیرهای هوایی فدکس به ۲۱ رسید، هواپیماهای بوئینگ ۷۴۷ و ۷۲۷ را خریداری کرد، تجهیزات خود را سراسر دنیا به روز کرد و تخصص تایگر در زمینه حمل و نقل هوایی بین المللی افزایش یافت.

Federal Express obtained authority to serve China through a 1995 acquisition from Evergreen International Airlines. Under this authority, Federal Express became the sole U.S.-based, all-cargo carrier with aviation rights to the world's most populous nation. Since then, the company's global reach has continued to

expand, resulting in an unsurpassed worldwide network. FedEx Express today delivers to customers in more than 220 countries and territories.

در سال ۱۹۹۵ فدرال اکسپرس با خرید مالکیت شرکت هواپیمایی بین‌المللی اورگرین، این اختیار را به دست آورد تا خدمت رسانی در چین را انجام دهد. تحت این اختیار، فدرال اکسپرس تبدیل به تنها شرکتی شد که حق داشت از طریق هوایی به پرجمعیت‌ترین کشور دنیا برود و خدمات حمل و نقل را انجام دهد. از آن زمان به بعد، سطح خدمات جهانی شرکت افزایش یافت به گونه‌ای که به شبکه‌ای جهانی بی‌همتا در دنیا تبدیل گردید. امروزه فدرال اکسپرس محموله‌های پستی را در ۲۲۰ کشور و منطقه جابجا می‌کند.

The first evolution of the company's corporate identity came in 1994 when Federal Express officially adopted "FedEx" as its primary brand, taking a cue from its customers, who frequently referred to the company by the shortened name.

اولین تحول در هویت شرکت فدکس در سال ۱۹۹۴ اتفاق افتاد که فدرال اکسپرس به طور رسمی نام «فدکس» را به عنوان نام تجاری خود انتخاب کرد. در واقع ایده این نامگذاری از مشتریانی گرفته شد که مرتباً شرکت را با نام مخفف خطاب می‌کردند.

The second evolution came in 2000 when the company was renamed FedEx Express to reflect its position in the overall FedEx Corporation portfolio of services. This also signified the expanding breadth of the FedEx Express-specific service offerings, as well as a FedEx that was no longer just overnight delivery.

دومین تحول در سال ۲۰۰۰ بود که به نام فدکس اکسپرس تغییر نام داد تا موقعیت خود را در مجموعه کلی خدمات شرکت سهامی فدکس نشان دهد. همچنین این تغییر نشان دهنده گسترش دامنه خدمات ویژه فدکس اکسپرس و همچنین نشان دهنده این بود که فدکس دیگر فقط یک شرکت تحویل یک شبه محموله‌های پستی نیست.

In recent years, FedEx Express has greatly increased the connectivity and efficiency of its global network through aircraft fleet upgrades, replacing Boeing 727s with Boeing 777F and replacing many of their MD-11F fleet with wide-body Boeing 777F planes.

طی سال‌های اخیر، فدکس اکسپرس با ارتقای ناوگان هوایی خود، جایگزینی بوئینگ 727s با 777F و جایگزینی بسیاری از ناوگان MD-11F با هواپیماهای عظیم‌الجثه بوئینگ 777F به طور عمده‌ای ارتباط و کارایی خود در شبکه جهانی را افزایش داده است.

Through numerous FedEx Corp. acquisitions, FedEx Express has expanded its global presence, now offering services in more than 220 countries and territories, including domestic express services in 18 countries.

طی خرید مالکیت بسیاری از شرکت‌ها بوسیله شرکت سهامی فدکس، فدکس اکسپرس حضور جهانی خود را گسترش داد و هم‌اکنون در بیش از ۲۲۰ کشور و منطقه از جمله خدمات داخلی در ۱۸ کشور، به خدمات رسانی مشغول است.

FedEx Trade Networks

FedEx Trade Networks is the global freight forwarding arm of FedEx and is the largest-volume customs entry filer in North America.

نتورکز ترید فدکس

نتورکز ترید فدکس شرکتی جهانی در زمینه حمل و نقل و بازاریابی و انتقال فدکس محسوب می‌شود که بزرگ‌ترین وارد کننده موارد گمرکی در شمال آمریکا است.

FedEx Trade Networks traces its origins to 1913 as customs broker, C.J. Tower & Sons in Niagara Falls, N.Y. Following its purchase by McGraw-Hill, Inc. in 1986, C.J. Tower & Sons became Tower Group International, Inc. Three years later TowerGroup began a series of acquisitions that increased its presence across the U.S. and it emerged as a leader in international logistics and trade information technology.

نقطه شروع نتورکز ترید فدکس به سال ۱۹۱۳ بر می‌گردد که به عنوان کارگزار امور گمرکی در قالب شرکت سی. جی. تاور و پسران در نیآگارا فالز، نیویورک فعالیت داشت. پس از خرید مالکیت سی. جی تاور و پسران توسط شرکت مک گرا هیل در سال ۱۹۸۶، این شرکت به شرکت بین‌المللی گروپ تاور تبدیل شد. سه سال بعد بود که تاور گروپ شروع به خرید مالکیت چند شرکت کرد و بدین طریق حضور خود را در سراسر آمریکا بهبود بخشید و به شرکت پیشگام در زمینه حمل و نقل بین‌المللی و تجارت فن آوری اطلاعات تبدیل شد.

FedEx Corp. acquired TowerGroup and World Tariff Ltd. to create FedEx Trade Networks in 2000. In 2002, TowerGroup was rebranded as FedEx Trade Networks Transport & Brokerage, Inc. In 2008, the company began an aggressive global expansion opening offices around the globe. The expanded market reach gives FedEx Trade Networks access to 91% of the world's GDP by providing international air and ocean freight forwarding, customs brokerage,

distribution and warehousing, and other value-added services to assist customers with international shipping.

شرکت سهامی فدکس با خرید مالکیت شرکت‌های تاور گروپ و وورلد تریف، نتوورکز ترید فدکس را در سال ۲۰۰۰ تأسیس کرد. در سال ۲۰۰۲، تاور گروپ به نام تجاری نتوورکز ترید فدکس کارگزاری و حمل و نقل، تغییر یافت. در سال ۲۰۰۸، این شرکت به طور فزاینده ای شروع به تأسیس دفاتر خود در سراسر دنیا کرد. حضور پررنگ و گسترده نتوورکز ترید فدکس در بازار جهانی باعث شد تا این شرکت به ۹۱٪ از تولید ناخالص داخلی دست بیابد. این امر با فراهم آوردن حمل و نقل هوایی و دریایی بین المللی، کارگزاری، توزیع و انبارداری گمرک و دیگر خدمات ارزش افزوده برای کمک به مشتریان با خدمات حمل و نقل بین المللی حاصل شد.

A second subsidiary, called FedEx Trade Networks Trade Services, Inc., was also formed in 2002. This division incorporates the duty and tax data services of WorldTariff® with Trade & Customs Advisory Services (TCAS), which is designed to streamline, automate, and simplify the international shipping process for customers, as well as provide comprehensive trade information. FedEx Trade Networks was the first company to provide a duty and tax application on its website. WorldTariff® provides customers the ability to estimate duties and taxes online by accessing real-time customs duty, tariff and tax information for over 175 countries.

شرکت فرعی دیگری با نام خدمات تجاری نتوورکز ترید فدکس نیز در سال ۲۰۰۲ تأسیس شد. این شرکت (اتحادیه) خدمات مربوط به اطلاعات گمرکی و مالیاتی شرکت به ثبت رسیده وورلد تریف را با شرکت خدمات مشاوره ای گمرکی و تجاری (TCAS) ادغام می‌کند که در واقع به منظور کارآمد کردن، مکانیزه شدن و تسهیل فرآیند حمل و نقل برای مشتریان و نیز فراهم آوردن اطلاعات جامع تجاری طراحی شده است. نتوورکز ترید فدکس اولین شرکتی بود که روی وب سایت خود برنامه کاربردی مربوط به امور گمرکی و مالیاتی پیاده سازی کرد. وورلد تریف در بیش از ۱۷۵ کشور این امکان را برای مشتریان فراهم می‌کند تا بتوانند به صورت آنلاین با دسترسی آنی به اطلاعات امور گمرکی، تعرفه و اطلاعات مالیاتی، هزینه‌های گمرکی و مالیاتی را تخمین بزنند.

Today, FedEx Trade Networks provides FedEx customers international freight forwarding services with seamless, end-to-end solutions, and is leveraged to access the wide array of services offered by the other members of the FedEx family of companies and their subsidiaries.

امروزه، نتوورکز ترید فدکس به مشتریان، خدمات حمل و نقل محموله‌ها را با راه کارهایی یکپارچه و هماهنگ ارائه می‌دهد و این اجازه را دارد تا به مجموعه ای عظیم از خدمات ارائه شده توسط دیگر شرکت‌ها و زیر مجموعه‌های آن‌ها در فدکس دسترسی پیدا کند.

FedEx SupplyChain

FedEx SupplyChain, leveraging the strength of the entire FedEx portfolio of companies, provides solutions for its customers' most critical supply chain needs; from spare parts to emergency deliveries to the integration of returns into the product life cycle. In addition to the management of critical inventory needs, FedEx SupplyChain also provides customers complete order fulfillment and transportation management solutions, backed by visibility, order, and event management technologies that provide peace of mind throughout the entire distribution cycle.

زنجیره تأمین فدکس

زنجیره تأمین فدکس که قدرت کل مجموعه شرکت‌های فدکس را افزایش داده است، راه کارهایی برای نیازهای مهم زنجیره تأمین مشتریان ارائه می‌دهد. از قطعات یدکی گرفته تا مرسوله‌های فوری و ادغام مرسوله‌های بازگشتی و برگشت آن‌ها به چرخه استفاده مجدد.

FedEx Ground

On March 11, 1985, a start-up company called RPS put a label with 33 precisely spaced black lines on the outside of a package, and changed the direction that the small-package industry would travel from that day forward. The precisely spaced black lines were a bar code. And in the hands and minds of the innovative employees of RPS, this emerging technology made it possible not only to track a package's movement, but also to sort it using automation, to speed it to its destination more efficiently, and to bill it more accurately.

فدکس گروند

در ۱۱ مارس ۱۹۸۵، شرکتی تازه تأسیس با نام RPS یک برچسب که دقیقاً ۳۳ خط سیاه فاصله دار داشت روی محموله‌ها چسباند و باعث شد تا صنعت ارسال محموله‌های کوچک از آن روز به بعد مسیرشان تغییر یابد. اون خطوط سیاه دقیق فاصله دار، بارکد بودند. این تکنولوژی رو به ظهور که از ذهن کارکنان خلاق RPS پیاده سازی شد، نه تنها برای ردیابی محموله‌ها استفاده می‌شود بلکه می‌تواند برای طبقه بندی مکانیزه و سرعت بخشی شناسایی محموله‌ها و محاسبه دقیق هزینه‌ها بکار رود.

RPS was a division of Roadway Services, which became Caliber System Inc. in 1996. By creating competitive advantages in the form of an independent contractor workforce, flexible pricing, package tracing that provided customers with relevant information about their packages, and many more “firsts,” the company quickly expanded and grew market share. In 1993 RPS exceeded \$1 billion in annual revenue, just nine years after its creation, to record the fastest growth of any ground transportation company. By 1996, it offered 100 percent coverage of North America.

RPS بخشی از شرکت خدمات رودوی بود که در سال ۱۹۹۶ تبدیل به شرکت سیستم کالیبر شد. ایجاد مزیت‌های رقابتی در قالب پیمانکار نیروی کار مستقل، قیمت گذاری انعطاف پذیر، ردیابی محموله که اطلاعات مربوطه را درباره محموله مشتریان در اختیارشان قرار می‌دهد، و بسیاری دیگر از فعالیت‌هایی که برای اولین بار انجام می‌گرفت، باعث پیشرفت سریع شرکت و در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار شد. RPS در سال ۱۹۹۳، تنها پس از نه سال فعالیت، به بیش از ۱ میلیارد درآمد سالانه رسید و بدین طریق رکورد سریع‌ترین پیشرفت یک شرکت حمل و نقل زمینی را برای خود به ثبت رساند.

RPS was officially rebranded FedEx Ground in January 2000 following the acquisition of the Caliber companies by FDX Corp. in 1998. Later in 2000, the company launched FedEx Home Delivery, a business-to-consumer service designed to help catalog and online retailers meet the needs of the residential market with standard features such as evening and Saturday deliveries.

RPS به طور رسمی پس از خرید مالکیت شرکت‌های کالیبر بوسیله شرکت سهامی FDX در سال ۱۹۹۸، در ژانویه ۲۰۰۰ به فدکس گروند تغییر نام داد. بعدها در سال ۲۰۰۰، شرکت خدمات تحویل خانه فدکس، شرکتی در زمینه خدمات مبتنی بر شرکت به مشتری را تأسیس کردند؛ این شرکت به منظور کمک به خرده فروشان کاتالوگی و آنلاین شراعی شد تا نیازهای بازار محلی را طبق ویژگی‌های متعارف از قبیل تحویل کالا در شب و آخر هفته برطرف کنند.

In September 2004, Parcel Direct became a subsidiary of FedEx Ground after FedEx Corp. acquired the leading parcel consolidator. The service was later rebranded FedEx SmartPost and specializes in the delivery of low-weight packages from business to residential customers through a contract with the U.S. Postal Service®, which provides last mile delivery of the packages.

در سپتامبر ۲۰۰۴، پس از آنکه شرکت فدکس تبدیل به یک ادغام کننده برجسته محموله‌های پستی شد، شرکت پارسل دایرکت به یکی از زیر مجموعه‌های فدکس گروند تبدیل گردید. این خدمت رسانی بعدها به

نام تجاری فدکس اسمارت پست تغییر یافت و تخصصاً در زمینه ارسال محموله‌های کم وزن از شرکت به مشتریان محلی طی قراردادی با شرکت خدمات پست آمریکا به فعالیت پرداخت. طی این قرارداد شرکت پست آمریکا در کیلومتر آخر، محموله را به مقصد می‌رساند.

Today, FedEx Ground is a leader in cost-effective, small-package ground shipping, offering dependable service to businesses and residential customers throughout the U.S. and Canada. The company includes more than 50,000 employees and a network of more than 520 distribution hubs and local pickup-and-delivery stations. Nearly 9,000 independent businesses contract with FedEx Ground. There are more than 30,000 motorized vehicles that transport approximately 5.6 million packages daily (excluding SmartPost).

امروزه، فدکس گروند در زمینه ارسال زمینی بسته‌های کوچک با هزینه مناسب پیشرو است که خدمات قابل اطمینانی را به شرکت‌ها و مشتریان محلی در آمریکا و کانادا ارائه می‌دهد. این شرکت بیش از ۵۰۰۰۰ کارمند و شبکه‌ای با بیش از ۵۲۰ مرکز توزیع و ایستگاه دریافت و تحویل محموله دارد. نزدیک به ۹۰۰۰ شرکت مستقل با فدکس گروند قرارداد دارند. بیش از ۳۰۰۰۰ وسایل نقلیه موتوری در این شرکت وجود دارد که روزانه نزدیک به ۵/۶ میلیون بسته جابجا می‌کنند. (به استثنای اسمارت پست)

Over the last three years, FedEx Ground has improved transit times for more than half of the city-to-city shipping lanes it serves, making it faster to more locations than the competition. And the company continues to invest in new facilities and emerging technologies. The result is the industry's most automated hub network and continuous improvement in speed, efficiency and reliability.

طی سه سال اخیر، فدکس گروند دفعات عبور و مرور را به بیش از نیمی از خطوط نقل و انتقال شهر به شهر که از آن‌ها برای خدمت رسانی استفاده می‌کند، ارتقا داده است. این امر باعث افزایش سرعت خدمت رسانی به نقاط بیشتری در مقایسه با همکارانش شده است. و شرکت به سرمایه‌گذاری برای تجهیزات جدیدتر و تکنولوژی‌های نوظهور ادامه می‌دهد. نتیجه این فعالیت‌ها ایجاد شبکه مرکزی مکانیزه در صنعت حمل و نقل و ادامه ارتقای سرعت، کارایی و اطمینان است.

FedEx Freight

FedEx Freight is a leading U.S. provider of less-than-truckload (LTL) freight services. FedEx Freight is known for exceptional service, reliability and on-time performance.

فدکس فرایت شرکتی برجسته در زمینه ارائه خدمات حمل و نقل بسته‌های نسبتاً کوچک است. فدکس فرایت به خاطر خدمات ویژه، اطمینان و کارکرد به موقع مشهور است.

In 1966, Viking Freight opened its doors as a courier service within selected areas of California and rapidly grew to be the state's leading intrastate trucking carrier. By 1986, Viking's service area expanded to cover 10 western states, including Alaska and Hawaii.

در سال ۱۹۶۶، وایکینگ فرایت با گسترش شرکت خود تبدیل به شرکت حمل و نقل داخلی شد که در نواحی خاصی از کالیفرنیا فعالیت می‌کرد. پس از پیشرفتی سریع، تبدیل به شرکت حمل و نقل زمینی درون ایالتی شد. تا ۱۹۸۶، وایکینگ به ۱۰ ایالت غربی از جمله آلاسکا و هاوایی خدمات رسانی می‌کرد.

In 1988, Viking became a subsidiary of Caliber System Inc. Over the next 10 years, Viking solidified its position as the market leader in the West and periodically expanded its reach beyond its western regional territory. In January 1998, Federal Express Corp. acquired Caliber System and created FedEx Corporation, a global provider of transportation, e-commerce and supply chain management services.

در سال ۱۹۸۸، وایکینگ تبدیل به زیر مجموعه ای از شرکت سیستم کالیبر شد. طی ۱۰ سال آتی، وایکینگ جایگاه خود را به عنوان پیشرو بازار در غرب آمریکا تثبیت کرد و به طور دوره ای سطح خدمات رسانی خود را فراتر از نواحی غرب آمریکا ارتقا داد. در ژانویه ۱۹۹۸، شرکت فدرال اکسپرس مالکیت سیستم کالیبر را خرید و شرکت فدکس را تأسیس نمود؛ شرکتی در زمینه ارائه خدمات حمل و نقل جهانی، تجارت الکترونیک و خدمات مدیریت زنجیره تأمین.

Meanwhile, American Freightways (AF) was founded in 1982 in Arkansas. AF quickly became the fastest-growing, independently-owned regional LTL carrier in the nation. In 1989, AF became a publicly-held corporation and by 2001 had developed a wide network of service centers – providing direct coverage to 40 contiguous states in the U.S.

در همین حین، امریکن فرایتویز (AF) در سال ۱۹۸۲ در آرکانساز تأسیس شد. AF خیلی زود تبدیل به شرکتی رو به پیشرفت و مستقل حمل و نقل زمینی بسته‌های نسبتاً سبک در آمریکا شد. در سال ۱۹۸۹، AF شرکتی مشهور شد و تا سال ۲۰۰۱ شبکه ای گسترده از مراکز خدماتی ایجاد کرد که ۴۰ ایالت نزدیک به هم در آمریکا را پوشش می‌داد.

American Freightways was acquired by FedEx Corporation in 2001. By combining Viking and AF, FedEx Corp. created FedEx Freight to offer one-stop shopping for LTL customers who require top-quality, highly reliable freight service.

در سال ۲۰۰۱، شرکت فدکس، امریکن فرایتویز را خریداری کرد. فدکس با ترکیب وایکینگ و AF شرکت فدکس فرایت را تأسیس کرد تا به مشتریان بار اولی، که حمل و نقل بسته‌های نسبتاً کوچک با کیفیت و اطمینان بالا را لازم دارند، خدمت رسانی کند.

In 2006, FedEx Corp. acquired Florida-based Watkins Motor Lines, a leading provider of long-haul LTL services. Watkins was rebranded as FedEx LTL and FedEx Freight Canada. In January 2011, FedEx LTL merged with FedEx Freight, and the company launched its two service offerings at all lengths of haul across its U.S. network: FedEx Freight® Priority and FedEx Freight® Economy.

در سال ۲۰۰۶، فدکس، شرکت واتکینز موتور لاینز فلوریدا، شرکتی پیشرو در زمینه خدمات حمل و نقل بست‌های نسبتاً کوچک برای مسیرهای طولانی، خریداری کرد. واتکینز به فدکس LTL و فدکس فرایت کانادا تغییر نام تجاری داد. در ژانویه ۲۰۱۱، فدکس LTL با فدکس فرایت ادغام شد و این شرکت دو نمونه از خدمات خود را در تمامی مسافت‌ها ارائه داد: فدکس فرایت پریوریتی و فدکس فرایت اکونومی.

Today, FedEx Freight is an LTL shipping industry leader that serves the U.S., Canada, Mexico, Puerto Rico and the U.S. Virgin Islands.

امروزه فدکس فرایت پیشرو در صنعت حمل و نقل است که در آمریکا، کانادا، پورتو ریکو و جزایر ویرجین آمریکا مشغول به فعالیت است.

FedEx Custom Critical

FedEx Custom Critical is a leader in the expedited freight industry. The company is known for exceptional service, customization for individual shipments and 24/7 availability for pickups, deliveries and customer service.

فدکس کاستوم کریتیکال

فدکس کاستوم کریتیکال پیشرو در زمینه صنعت حمل و نقل سریع السیر است. این شرکت به خاطر خدمات ویژه، ارائه خدمات حمل و نقل شخصی و خدمات تحویل، انتقال و خدمات مشتریان ۲۴ ساعته و هفت روز هفته مشهور است.

In 1947, FedEx Custom Critical was founded as a pickup-and-delivery trucking company called Roberts Cartage. The company changed its name in 1980 to Roberts Express and became the first carrier to focus solely on customized surface expediting. This new market niche provided exclusive-use, non-stop service that matched vehicle size to the customer's shipment, moving faster and at a lower cost than airfreight.

در سال ۱۹۴۷، فدکس کاستوم کریتیکال به عنوان یک شرکت حمل و نقل زمینی تحویل و ارسال با نام رابرتز کارتگ تأسیس شد. این شرکت نام خود را در سال ۱۹۸۰ به رابرتز اکسپرس تغییر داد و تبدیل به اولین شرکتی شد که فقط بر روی سفارشی کردن خدمات زمینی تمرکز می‌کرد. این موقعیت جدید در بازار باعث شد تا این شرکت با ارائه خدمات اختصاصی و بی وقفه بتواند کامیون‌هایی با اندازه مناسب حمل و نقل مشتری با سرعت بیشتر و هزینه پایین تر از حمل هوایی فراهم کند.

In 1983, the company received authority to perform services across the United States. The White Glove Services® division was founded in 1988 to handle sensitive and high-value freight. Three years later, Air Expedite® took its inaugural flight.

در سال ۱۹۸۳، این شرکت اجازه انجام خدمات در آمریکا را پیدا کرد. بخش خدمات گلوو وایت در سال ۱۹۸۸ تأسیس شد تا خدمات ویژه و ارزشمند حمل و نقل هوایی انجام دهد. سه سال بعد، ایر اکسپدایت اولین پرواز خود را آغاز کرد.

In 1998, FedEx Corporation acquired the parent company of Roberts Express, Caliber System Inc. Roberts Express became FedEx Custom Critical in 2000, aligned with one of the world's most recognized brands.

در سال ۱۹۹۸، شرکت سهامی فدکس شرکت مادر رابرتز اکسپرس، یعنی کالیبر سیستم را خریداری کرد. در سال ۲۰۰۰ رابرتز اکسپرس تبدیل به فدکس کاستوم کریتیکال شد و با یکی از مشهورترین نامهای تجاری دنیا ادغام شد.

FedEx Custom Critical launched Temp-Assure Validated in 2004. This temperature-control service provides thermal-mapped cargo boxes and hard-copy temperature documentation for customers. This was the first service of its kind in the industry for customers regulated by agencies such as the Food and Drug Administration.

فدکس کاستوم کریتیکال در سال ۲۰۰۴ سرویس کنترل دما را با نام Temp-Assure Validated ارائه داد که روی جعبه مرسوله‌ها دمای آن ترسیم می‌شود و تمامی دماها برای ملاحظه مشتریان به صورت

کتابچه ای چاپ می‌شود. این سرویس در نوع خود برای اولین بار در صنعت حمل و نقل برای رفاه حال مشتریان انجام شد که بوسیله آژانس‌هایی از قبیل مدیریت غذا و دارو مدیریت گردید.

The company added FedEx Truckload Brokerage to its portfolio of services in 2008. This provides customers with a truckload brokerage option, while also providing them with the reliability and service they expect when using FedEx.

این شرکت در سال ۲۰۰۸، فدکس تراکلود بروکریج را به مجموعه خدمات خود اضافه کرد. این خدمات مشتریان را قادر می‌سازد تا از خدمات کارگزاری بارگیری و حمل کالا استفاده کنند. همچنین در همان حال از اطمینان و خدماتی که موقع استفاده از خدمات فدکس انتظار دارند برخوردار شوند.

FedEx Custom Critical continues to be a leader in the expedited industry, providing a full portfolio of ground, air, temperature-control and truckload brokerage shipping options.

فدکس کاستوم کریتیکال همچنان پیشرو در صنعت حمل و نقل است که مجموعه ای از خدمات زمینی، هوایی، کنترل دما و کارگزاری بارگیری و حمل محموله‌ها را ارائه می‌دهد.

FedEx Services

FedEx Services began operations in June 2000 to provide information technology, sales and marketing support for FedEx Corp. subsidiaries FedEx Express and FedEx Ground. Subsequently, the same functions for FedEx Freight and FedEx Office were aligned with FedEx Services. Today some 18,000 team members at FedEx Services coordinate sales, marketing, communications, information technology, and customer service support for the global FedEx brand.

فدکس سرویس

فدکس سرویس فعالیت خود را از ژوئن ۲۰۰۰ شروع کرد و خدمات فن آوری اطلاعات، فروش و بازاریابی را برای فدکس و زیر مجموعه‌های آن از جمله فدکس اکسپرس و فدکس گراند ارائه داد. متعاقباً، فدکس سرویس خدماتی مشابه را برای فدکس فرایت و فدکس آفیس ارائه داد. امروزه حدود ۱۸۰۰۰ کارمند در فدکس سرویس در زمینه فروش، بازاریابی، فن آوری اطلاعات و پشتیبانی مشتریان تحت نام تجاری فدکس کار می‌کنند.

FedEx Office and Print Services

In September 1970, Kinko's was founded and opened the doors of its first location in Santa Barbara, Calif. This tiny Kinko's measured only 100 square feet and featured a single copier, offset press, film processing and a small selection of stationery and school supplies. Five years later, there were 24 Kinko's stores. Four years after that, there were 72.

فدکس آفیس و پرینت سرویس

در سپتامبر ۱۹۷۰، شرکت کینکوز تأسیس شد و شعبه خود را در سانتا باربارا، کالیفرنیا افتتاح کرد. این شعبه کوچک کینکوز که حدود ۱۰ متر مربع وسعت داشت، فقط به ارائه خدمات کپی، چاپ آفست، ظهور فیلم و اندکی لوازم التحریر می‌پرداخت. پنج سال بعد، فروشگاه‌های کینکوز به ۲۴ مورد افزایش یافت. و چهار سال بعد از آن به ۷۲ فروشگاه رسید.

Up to that point, Kinko's had focused purely on retail, small-business and home-business customers with ad hoc sales efforts. It applied minimal use of technology; its stores were uniform in size, and its product offerings were limited. But as its business grew, the Kinko's customer base shifted from mostly academics to a broad range of personal and business customers. In response, the company expanded its services and markets. By the mid-1990s, Kinko's had grown dramatically to more than 800 stores through the formation of S-corporations.

تا آن زمان، کینکوز تنها بر روی خرده فروشی، مشتریانی از شرکت‌های کوچک تجاری و یا خانگی با سفارش‌های اندک کار می‌کرد. کینکوز از حداقل تکنولوژی استفاده می‌کرد، فروشگاه‌هایش از نظر اندازه یک دست بودند و خدمات دهی‌اش محدود بود. اما همانطوری که فعالیت خود را ارتقا داد، مشتریان کینکوز از دانشگاهیان به مشتریان شخصی و تجاری تبدیل شدند. به همین دلیل شرکت کینکوز خدمات و بازارهای خود را گسترش داد. تا اواسط دهه ۹۰ فروشگاه‌های کینکوز از طریق تشکیل شرکت‌های حقوقی S به طور چشمگیری تا بیش از ۸۰۰ مورد افزایش یافت.

Clayton, Dubilier & Rice invested in Kinko's in 1996. More than 125 separate S-corporations were rolled up into a single C-corporation. The company installed centralized budgeting and financial planning systems, procurement, real estate and information services. Kinko's also started building and investing in its technology infrastructure, including digitally connecting its stores.

در سال ۱۹۶۹، کلایتون، دوبلیور و رایس در کینکوز سرمایه گذاری کردند. بیش از ۱۲۵ شرکت حقوقی S با یکدیگر شرکت واحد حقوقی C را تشکیل دادند و این شرکت به فعالیت‌هایی از قبیل پیاده سازی بودجه ای متمرکز و نظام‌های برنامه ریزی مالی، خدمات تأمین، تدارکات و اطلاعات مستغلات روی آورد. کینکوز همچنین شروع به ساخت و ساز و سرمایه گذاری در بخش زیرساخت‌های فن آوری از جمله ارتباط دیجیتال بین فروشگاه‌های خود کرد.

Kinko's customer base had continued to evolve and now included mobile professionals and commercial print buyers. The company realized it could not service the needs of these customers or make a meaningful connection using a one-size-fits-all approach. In addition, Kinko's had to find a way to better manage orders and workflow across its network.

توقعات مشتریان کینکوز رو به گسترش بود و اکنون شامل خدمات تخصصی سیار و خریداران پرینت تجاری است. شرکت دریافت که نمی‌تواند نیازهای مشتریان را برآورده کند یا اینکه ارتباطی معنادار بین اندازه یکدست مغازه‌ها و خدمات رسانی به مشتریان وجود ندارد. همچنین کینکوز مجبور بود تا راهی برای مدیریت بهتر سفارشات و انجام خدمات در شبکه کاری خود پیدا کند.

FedEx acquired Kinko's in February 2004. Two months later, Kinko's was rebranded as FedEx Kinko's Office and Print Services.

فدکس شرکت کینکوز را در سال ۲۰۰۴ خریداری کرد. دو ماه بعد، کینکوز به نام تجاری فدکس کینکوز آفیس و سرویس پرینت تغییر یافت.

In June 2008, the operating company changed its name to FedEx Office to better reflect its service and product offerings.

در ژوئن سال ۲۰۰۸، شرکت عامل به نام فدکس آفیس تغییر یافت تا خدمات و محصولات خود را بهتر ارائه دهد.

Today, there are 1,800 FedEx Office stores and locations primarily in the U.S. and Canada, providing convenient access to printing and shipping expertise with reliable service. The company's network features retail stores, centralized production centers, corporate on-site print centers, and on-site business centers at hotels, convention centers and universities. Services include copying and digital printing, professional finishing, document creation, direct mail, signs and graphics, computer rental, free Wi-Fi and corporate print solutions. In addition, the company offers FedEx Express and FedEx Ground shipping, Hold at FedEx Location, and packing services backed by the FedEx(r) Packing Pledge.

InformationWeek 500 recognized FedEx Office(r) Print Online and FedEx Office(r) Print & Go solutions with the 2011 Most Innovative Products award.

امروزه، ۱۸۰۰ فروشگاه و مراکز فدکس آفیس بیشتر در آمریکا و کانادا وجود دارد که دسترسی آسانی را به خدمات مطمئن چاپ و حمل و نقل محموله‌ها فراهم می‌کند. شبکه فروشگاه‌های این شرکت شامل فروشگاه‌های خرده‌فروشی، مراکز تولیدی متمرکز، مراکز پرینت مبتنی بر وبسایت و مراکز تجاری مبتنی بر وبسایت در هتل‌ها، مراکز همایش‌ها و دانشگاه‌ها می‌شود. خدمات شرکت شامل کپی، پرینت دیجیتال، بسته بندی و تزئین حرفه‌ای، اسناد سازی، نامه، علایم و اشکال گرافیکی مستقیم، اجاره کامپیوتر، وای فای مجانی و راه کارهای پرینت اشتراکی می‌شود. همچنین، این شرکت طی قراردادی، در محل شرکت فدکس، خدمات حمل و نقل فدکس اکسپرس و فدکس گروند انجام می‌دهد، خدمات بسته بندی بسته‌هایی که بوسیله شرکت فدکس پکینگ پلیج برگشت خورده را انجام می‌دهد. ماهنامه اینفورمیشن وییک ۵۰۰، جایزه ۲۰۱۱ خلاق‌ترین محصولات را به فدکس آفیس پرینت آنلاین و فدکس آفیس پرینت‌اند گو، اهدا کرد.

FedEx TechConnect

FedEx TechConnect (FTC) was established in 2006 as a subsidiary of FedEx Corporate Services, Inc. For millions of customers, FTC is the voice of FedEx. It is a team of more than 4,500 employees all focused on fulfilling the Purple Promise, "I will make every FedEx experience outstanding."

فدکس تک کانکت

فدکس تک کانکت (FTC) در سال ۲۰۰۶ به عنوان زیر مجموعه فدکس سرویس تأسیس شد. FTC از نظر میلیون‌ها مشتری خود فدکس است. این شرکت تیمی متشکل از ۴۵۰۰ کارمند است که همگی متعهد به اجرای تعهد ارغوانی هستند: «من تلاش می‌کنم تا خدمات ارائه شده بوسیله فدکس را به طور شایسته‌ای انجام دهم.»

All FedEx customer service, customer service support and planning and analysis teams are housed within FedEx TechConnect. FTC serves FedEx Freight, FedEx Ground and FedEx Express. FTC teams develop global revenue solutions and ground-breaking technology solutions. Our customer service representatives and support teams provide solutions every day for FedEx customers around the globe.

تمامی تیم‌های خدمات مشتری، پشتیبانی، طرح ریزی و تحلیل فدکس در فدکس تک کانکت جای دارد. FTC به فدکس فرایت، فدکس گروند و فدکس اسکپرس خدمت رسانی می‌کند. تیم‌های FTC راه کارهایی را برای کسب درآمد جهانی و تکنولوژی زمینی ارائه می‌دهند. نمایندگان خدمات مشتری و تیم پشتیبانی ما، روزانه راه کارهایی را برای مشتریان فدکس در سراسر دنیا ارائه می‌دهد.

FTC's Repair Service Center repairs more than 900 devices per week, including desktop computers, hub scanners, walkie-talkies, printers and much more. This organization saves FedEx money by keeping device repairs in-house and by drawing new repair business to the company.

مرکز تعمیرات FTC هر هفته بیش از ۹۰۰ دستگاه را تعمیر می‌کند؛ از جمله رایانه‌های شخصی، اسکنرهای هاب، بیسیم، پرینتر و غیره. این شرکت با تعمیر قطعات در داخل شرکت و نیز گرفتن سفارش تعمیرات جدید باعث می‌شود تا فدکس بتواند پول خود را ذخیره نماید.

خلاصه اجرایی

فدکس یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های رو به رشد در آمریکا و دنیاست. همچنین، به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های هواپیمایی دنیا، بیشتر به حمل و نقل کالا می‌پردازد تا افراد. فدکس، فعالیت تجاری خود را با توجه به بسیاری از مفاهیم و بازارها راه اندازی می‌کند. این شرکت با بهره‌گیری از IT، راهکارهای تجاری و حتی تجارت الکترونیک به عنوان شرکتی گسترده، شناخته شده است و تلاش می‌کند به تمامی مشتریان دسترسی پیدا کند.

مزیت رقابتی اولیه فدکس، زیرساخت IT، نرم افزار مخصوص مشتری و وبسایت شرکت بوده است. با وجود این زیرساخت که در قالب یک حامی بین عملکرد شرکت‌های مختلف عمل می‌کند و با فلسفه شرکت یعنی «کارکرد مستقل، رقابت جمعی و مدیریت همیارانه» ادغام شده است، یک نیروی هم کوشی بسیار بزرگ به وجود می‌آید که موجب پیشرفت شرکت می‌شود.

فن آوری اطلاعات همواره برای فدکس مهم بوده است چون استراتژی آن‌ها جایگزینی دفتر دارایی با اطلاعات است. معمولاً پیوندهای تکنولوژی که با خود مشتریان ایجاد شده است، دوستانه است و تقلید از آن‌ها کار سختی است. اما از دیدگاه مشتریان، برنامه‌های رابط IT فدکس ناقص است. با این حال این نقص باعث نشده است تا مشتریان راهکارهای فدکس را انتخاب نکنند. فدکس برای اولین بار ردیابی محموله‌ها را ابداع کرد؛ مفهومی که به حد زیادی بین مشتریان این شرکت رایج است و بعدها بسیاری از شرکت‌های رقیب از جمله UPS این فن آوری را تقلید کردند.

بسیاری از مشتریان تجاری فدکس، برای دریافت خدمات این شرکت از جمله سفارش مجازی، ثبت نام می‌کنند. فدکس کاتالوگ‌های آنلاین بسیار زیادی را ایجاد کرده است. در واقع این نوعی سیستم میزبانی و کاتالوگ است؛ این ایده بر آن بود تا بستری محکم از تجارت الکترونیک یکپارچه ایجاد کند و مشتریان تجاری را از محصولات پیشنهادی آگاه کند. مشتری می‌تواند بر اساس طرح اولیه، یک کاتالوگ بسازد و از این بستر محکم (تجارت الکترونیک یکپارچه) استفاده کند؛ بستری که خدمات سنتی فدکس از قبیل ردیابی آنلاین را در بر می‌گیرد.

همچنین مشتریان حقیقی با استفاده از فدکس APIs (رابط برنامه‌نویسی نرم افزار) می‌توانند وبسایت‌های یکپارچه‌ای را بسازند و کد آزاد صفحه وب را با این وبسایت ترکیب کنند. این کد به مشتریان اجازه می‌دهد تا محموله‌ها را به طور مستقیم از سایت خود از طریق رابط نرم افزار دنبال کنند. برخی از این شرکت‌ها (که

این وبسایت را پیاده سازی کرده‌اند) از این قبیل‌اند: کارسونز ریبز، شرکت مستقر در شیکاگو که گوشت گاو مخصوص کبابی می‌فروخت و شرکت یونیک فوتو، عمده فروشی لوازم عکاسی.

تحلیل محیطی

تحلیل P.E.S.T.

سیاسی-قانونی (P)

فرصت‌ها

هم‌اکنون فدکس اکسپرس نسبت به دیگر شرکت‌های حمل و نقل موجود در آمریکا مجوز اختیارات بیشتری برای خدمت‌رسانی به دیگر کشورها را دارد. فدکس فرصت خوبی دارد تا خدمات حمل و نقل واحد را در بسیاری از نقاط انجام دهد. (حمل یک بسته واحد به بسیاری از نقاط). در صورتی که رقیبان اصلی او این خدمت را ارائه نمی‌دهند.

تهدیدها

بسیاری از رقیبان فدکس اکسپرس در بازار جهانی، شرکت‌هایی دولتی یا تحت نظر دولت هستند یا از طرف دولت حمایت می‌شوند. این نشان می‌دهد که شاید این شرکت‌ها منابع بیشتر، هزینه‌های کمتر، حساسیت کمتر نسبت به سوددهی و شرایط کارکرد مطلوب تری نسبت به فدکس داشته باشند.

طبق قانون سازمان هوانوردی فدرال سال ۱۹۵۸، وزارت حمل و نقل آمریکا (یا DOT) و سازمان هوانوردی فدرال (یا FAA) حق نظارت بر شرکت فدکس را دارند و هر از مدتی احتمالاً توانایی فدکس اکسپرس در استفاده از هواپیماهای خود در کارآمدترین حالت تأثیر این نظارت قرار گیرد.

قانون امنیت هوانوردی و حمل و نقل ممکن است مقررات امنیتی مربوطه‌ای را اتخاذ کند؛ از جمله شروط جدید برای امنیت حمل و نقل که می‌تواند بر فدکس تأثیر بگذارد. این مقررات تأثیر محدود کننده‌ای را بر عملکرد هواپیمایی فدکس اکسپرس در بسیاری از محدوده‌های داخلی داشته است.

اقتصاد (E)

فرصت‌ها

گرایش به پدیده جهانی سازی_ اقتصاد جهانی بیشتر یکپارچه شده است و موانع و مرزهای تجارت رو به افول است.

رشد پیوسته تولید ناخالص داخلی آمریکا (GDP)_ که مربوط به تجارت جهانی می‌شود، اساساً طی ۳۰ سال گذشته افزایش داشته و این رشد ادامه هم دارد.

روند رو به رشد بهبود اقتصاد آسیا_ این رشد می‌تواند تأثیر مطلوبی بر رشد صنعت حمل و نقل داشته باشد و باعث رشد تجارت داخلی و نیز خارجی شود.

تهدیدها

قیمت‌های پیش بینی نشده انرژی_ کاهش اساسی فرآورده‌های نفتی در مناطق تولید نفت یا ظرفیت پالایشگاه و دیگر رویدادها نیز می‌تواند موجب کاهش فرآورده‌های سوخت هوانوردی نیز بشود. این تهدید می‌تواند تأثیر بدی بر عملکردهای فدکس اکسپرس بگذارد.

هزینه‌ی بالای امنیت حمل و نقل و بیمه مخصوصاً در حمل و نقل بین‌المللی به خاطر ادامه تهدیدها از جانب تروریسم است.

اجتماعی - فرهنگی (S)

فرصت‌ها

افزایش کاربران اینترنت و تجارت الکترونیک.

تجارت الکترونیک یک پیش برنده اقتصاد است و امروزه به عنوان موتور محرک رشد در تجارت بکار می‌رود. تغییر رفتار مصرف.

خرید مشتریان از اینترنت رو به گسترش است. مصاحبه‌هایی که در یک تحقیق پیمایشی بر روی ۴۲۲۳۸ نفر از ۳۷ کشور انجام گرفت نشان داد که تقریباً یک چهارم از کاربران اینترنت، خرید اینترنتی داشته‌اند و ۱۵٪ قصد خرید آنلاین طی شش ماه آینده را دارند. خرید آنلاین، فرصت خوبی برای فدکس به عنوان ارائه دهنده خدمات تحویل مرسوله‌های کوچک است.

کاربرد اینترنت بین مردم به عنوان منبع صرفه‌جو در زمان رو به افزایش است.

مردم درگیر بسیاری از فعالیتهای آنلاین هستند؛ از قبیل ایمیل، برنامه ریزی سفر، بانکداری اینترنتی و جستجوی آنلاین برای خریدهای آینده‌شان. همه این مورد به راحتی به صورت آنلاین انجام می‌گردد. فدکس با خدمات آنلاین سطح بالای خود، می‌تواند نیازهای رفاهی مشتریان خود را رفع کند.

تغییر در ترکیب کانال فروش مورد استفاده خرده فروشان

طبق یک تحقیق انجام شده، تعدادی از خرده فروشان برجسته آمریکایی از مجموعه‌ی اینترنت، فروشگاه‌ها و کاتالوگ‌ها استفاده می‌کنند. این عمل نشان‌دهنده افزایش تقاضا برای خدمات تحویل مرسوله شرکت-به-مشتری است. مشتریان تجاری به طور فزاینده‌ای به دنبال راهکاری واحد هستند تا بدین طریق بتوانند تمامی نیازهای حمل و نقل جهانی را برآورده و بسیاری از شرکت‌ها فعالیتهای فرعی خود را برون سپاری کنند.

در نتیجه، فدکس برای مشتریان خود مجموعه‌ای یکپارچه از راهکارهای تجاری فراهم می‌کند و فعالیتهایی را برای تقویت تجربه مشتری‌ها ارائه می‌دهد.

افزایش محیط زیست گرایی

امروزه، هرچه بیشتر شرکت‌ها انتظار می‌رود تا توجه بیشتری نسبت به پیامدهای محیط زیستی کنند. در همین راستا، فدکس از بسته بندی‌های بازیافت شده و قابل بازیافت دوستدار محیط زیست استفاده می‌کند. و با استفاده از ماشین‌های حمل و نقل هیبرید تلاش می‌کند تا از انتشار مواد آلوده به محیط زیست پیشگیری کند.

با وجود این چنین برنامه‌های فدکس نسبت به محیط زیست، مشتریان به این فکر می‌کنند که فدکس برای حفاظت و سلامت محیط زیست کمک می‌کند.

تهدیدها

- مشتریان بیشتر از این خدمت رسانی ناقص را تحمل نمی‌کنند و یحتمل به دنبال خدمات بهتر و بالاتر از حد متوسط هستند.
- امروزه مشتریان بیشتر متقاضی خدمات شخصی شده هستند. برآورده کردن تمامی نیازهای مشتریان و در عین حال کسب سود زیاد، کار مشکلی است.

تکنولوژی

فرصت‌ها

فن آوری اطلاعات پیشرفته_ فدکس را قادر می‌سازد تا شرکت‌های تابعه و عملکردهای تجاری را با یکدیگر تلفیق کند که این امر موجب کمک در مفهوم نقطه دسترسی واحد می‌شود.

ارتقای تکنولوژی بیسیم (وایرلس)- فدکس به دنبال تکنولوژی وایرلس است تا بدین طریق هزینه‌ها را کاهش و خدمات مشتری را افزایش دهد.

در آسیا، این فن آوری وایرلس با خودکار دیجیتال/جوهری به نام آنوتو چتپن آزمایش می‌شود. این وسیله که به اندازه یک نخ سیگار است و توسط شرکت اریکسون ساخته شده است، با استفاده از تکنولوژی بلوتوث بیسیم اطلاعات نوشتاری را از قبیل امضا یا یک آدرس به پایگاه داده‌ها انتقال می‌دهد.

اینترنت- وبسایت فدکس، FedEx.com ماهیانه ۴/۵ میلیون بازدید کننده ویژه دارد. این وبسایت با حذف حضور انسانی در فرآیند درخواست برای ردیابی مرسوله‌ها، باعث صرفه جویی ماهیانه ۲۵ میلیون دلار می‌شود.

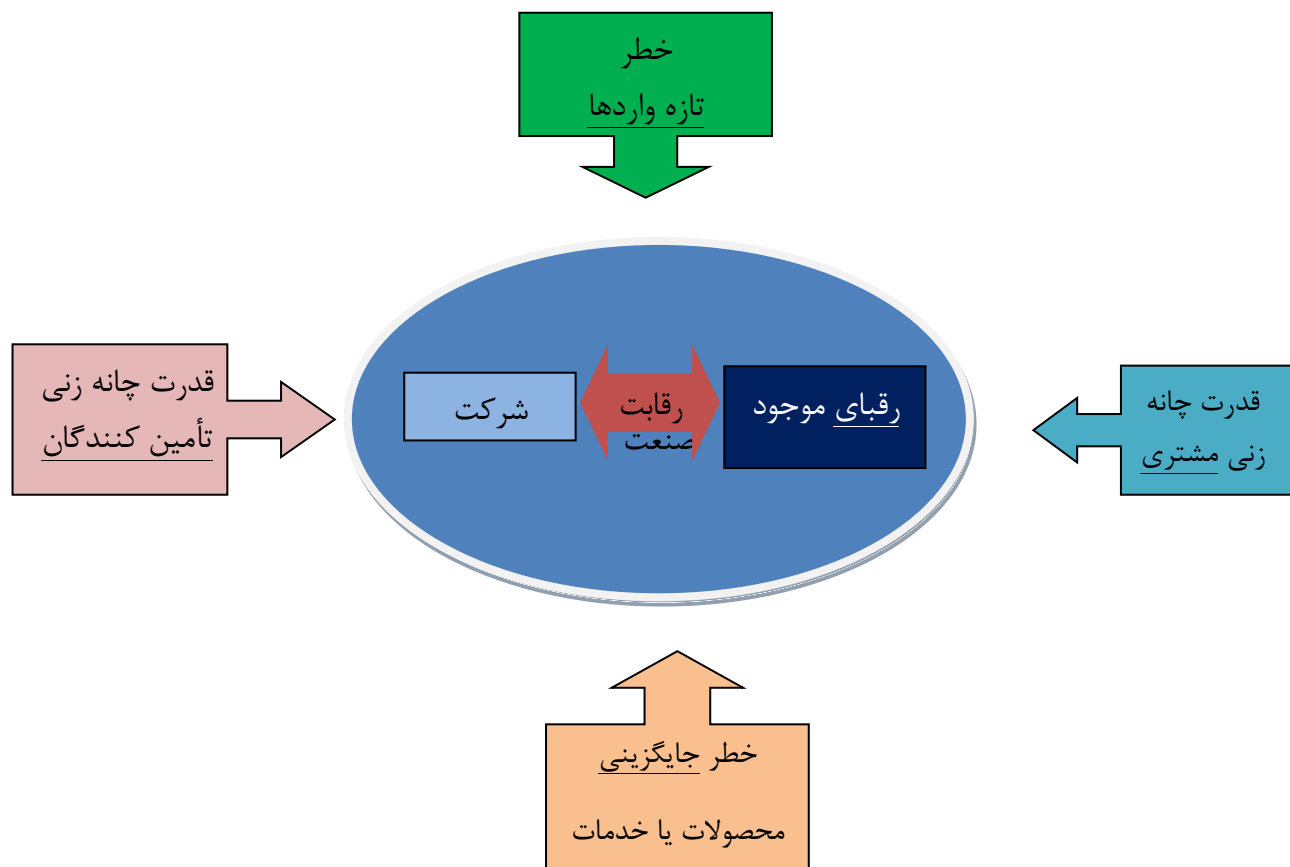
پیشرفت‌های (ناوگان) هواپیمایی- هواپیماهای با ظرفیت بالا، مقرون به صرفه، باعث می‌شود تا فدکس به طور ایده آلی بتواند در سراسر دنیا به عنوان یک شرکت حمل و نقل فعالیت کند.

تهدیدها

در کنار فن آوری اطلاعات پیشرفته، هزینه بالای پیاده سازی، نگهداری و تعمیرات نیز وجود دارد. به خاطر پیچیدگی تجارت‌های امروزی، سودی که از اطلاعات کاملاً یکپارچه بدست می‌آید شاید برای اهداف ارزیابی قابل سنجش نباشد.

بروز مشکل در سیستم‌های فن آوری اطلاعات در مقیاس بزرگ می‌تواند وجهه و اعتبار شرکت را خراب کند؛ در مورد فدکس این مورد می‌تواند یک مشکل بزرگ حمل و نقلی باشد.

مدل پورتر



خطر تازه واردها

پیروزی برای تازه واردها به خاطر وجود مانعی بزرگ، بسیار مشکل است زیرا راه اندازی یک شرکت بسیار بزرگ حمل و نقل سریع السیر بسیار هزینه بر و وقت گیر است. ایجاد یک ناوگان بزرگ هواپیمایی و یا کامیون‌ها در کنار ساخت فوری یک شبکه توزیع بزرگ و کارآمد، اولین موانع عملیاتی است که تازه واردهای بالقوه را از فعالیت باز می‌دارد. همچنین هزینه سرسام آور بازاریابی که برای اعلام حضور شرکت (در یک صنعت بسیار رقابتی) لازم است را نباید نادیده گرفت. دیگر عامل تهدید آمیز تازه واردها تعرفه‌های تجاری و مقررات بین المللی است. در حال حاضر بیشتر شرکت‌ها در صنعت مورد نظر، پیش از این روابطی را با شرکت‌های خارجی ایجاد کرده‌اند. شرکت‌های جدید باید خودشان را به شرکت‌های خارجی، تأمین کنندگان و مشتریان ثابت کنند. در آخر، این حقیقت که فدکس از تکنولوژی جدید به محض در دسترس قرار گرفتن، استفاده می‌کند، رد شدن از مانع را سخت تر می‌کند زیرا تقلید از تکنولوژی جدید و منظم سخت تر است.

قدرت چانه زنی مشتری

فرصت‌ها

زیرساخت پیشرفته فدکس که با شرکت‌هایی از قبیل لاپستا در ارتباط است، می‌تواند باعث شود تا مشتریان، فدکس را به خاطر اطمینان و پوشش خدماتی گسترده جهت فعالیت تجاری خود انتخاب کنند.

تهدیدها

از آنجایی که خدمات حمل و نقل همه جا وجود دارد و چون فدکس تنها شرکتی نیست که در زمینه حمل و نقل فعالیت می‌کند، در نتیجه این شرایط به مشتریان اجازه می‌دهد تا انتخاب‌های متفاوتی داشته باشند. مشتریان با دسترسی به اینترنت می‌توانند به راحتی و فوری قیمت‌ها و خدمات را با دیگر رقبای فدکس مقایسه کنند.

به خاطر ماهیت رقابتی شدید شرکت‌های تابع فدکس یعنی فرایت و نتوورکز ترید، وجود قراردادهای بر حسب زمان با مشتریان کلان طبیعی است. مشتریان کلان می‌توانند به آسانی سر قیمت‌ها بحث کنند و رقبا را بر سر قیمت پایین تر به بازی بگیرند.

تهدیدهای جایگزینی محصول یا خدمات

اگرچه فدکس با وجود خدمات قابل اطمینانش در کنار خدمات IT قدرتمند و کاربر پسند ردیابی و قبول خطاها و نواقص، خودش را متمایز کرده است اما باز هم این موارد کافی نیست. دستگاه فکس، ارتباطات

الکترونیکی از قبیل EDI و دیگر تکنولوژی‌ها راهی جایگزین برای تحویل قبوض، صورتحساب‌ها، داده‌های تجاری مشترک و پیام‌های شخصی است.

قدرت چانه زنی تأمین کنندگان

تأمین کنندگانی که در این صنعت فعالیت می‌کنند: سازندگان اتومبیل، سازندگان هواپیما، تأمین کنندگان سوخت، نیروی کار، فرودگاه‌ها و سازندگان کالاهای بارگیری.

فرصت‌ها

فدکس نشان داده است که بهترین تأمین کنندگان را دارد. فدکس با سیستم کارت‌های امتیاز دهی، به تأمین کنندگانش امتیاز می‌دهد تا بدین طریق عملکرد آن‌ها را ارزیابی کند و در مقابل، تأمین کننده مورد نظر بازخورد خود را به فدکس برای چگونگی پیشرفت بیشتر اعلام می‌کند. از آنجایی که سیستم به هر دو طرف کمک می‌کند، بنابراین می‌تواند رابطه بین تأمین کننده-مشتری را تقویت کند.

تهدیدها

سیستم‌های ردیابی و ERP فدکس در عملکرد تجاری این شرکت بسیار حیاتی است. بنابراین عملکرد برنامه نویسان و مشاوران در ارتباط با این سیستم‌ها برای شرکت بسیار مهم است. اگرچه برخی از پروژه‌های بلند مدت IT به منظور صرفه جویی مالی، می‌تواند برون سپاری شود، اما فدکس نمی‌تواند با تأمین کنندگان بر سر اجرای فعالیت‌هایی تجاری حیاتی که نیاز به توجه فوری دارد، چانه‌زنی کند.

فعالیت‌های برون سپاری از جمله نگهداری هواپیما یا کامیون‌ها و اجرا یا اجاره خدمات شرکت‌های حمل و نقل منطقه‌ای که فدکس مجبور است در آنجا فعالیت‌های خودش را افزایش دهد، قدرت چانه‌زنی این تأمین کنندگان را بسیار زیاد می‌کند.

رقابت در میان شرکت‌های رقیب

رقابت در صنعت حمل و نقل، نیروی قوی است زیرا رقابت کنندگان با کاهش قیمت به رقابت می‌پردازند و شرکت‌ها در این صنعت، برای رشد و هم‌کوشی استراتژیک، شرکت را تغییر می‌دهند یا مالکیت دیگر شرکت‌ها را می‌خرند.

پیمان‌ها و حق مالکیت‌های استراتژیک احتمالی UPS و DHL در بازارهای جغرافیایی که فدکس حضور دارد، تهدید جدی است. نمونه‌ی بارز این مورد در چین است که سینوترانز، شرکت حمل و نقل هوایی ملی چین، پیمان همکاری خود را با UPS و DHL آغاز کرده است.

بنابراین فدکس باید به استراتژی‌های جدید و هم‌پیمانی‌های استراتژیک و مالکیت‌های جدید در اروپا، آمریکای جنوبی و آسیا فکر کند تا با رقابت شدید مبارزه کند.

تحلیل S.W.O.T

نقاط مثبت شرکت:

جهانی سازی: فدرال اکسپرس در مقیاس جهانی فعالیت می‌کند. آن‌ها در بیش از ۲۲۰ کشور فعالیت دارند و خدماتی ارائه می‌دهند که بسیاری از مردم دنیا را جذب می‌کند. آن‌ها همچنین بازار گسترده‌ای برای فعالیت در اختیار دارند و از همین روی منافع عظیمی کسب می‌کنند.

نوآوری: فدرال اکسپرس هواپیماها و کامیون‌هایی دارد و نسبت به شرکت‌های قبل از خود، به طور متفاوتی از آن‌ها استفاده می‌کند. نوآوری یعنی همین. به خاطر این نوآوری است که آن‌ها مزیت اول بودن را دارند یعنی به رسمیت شناختن نام شرکت در سراسر دنیا. این باعث شد که آن‌ها از سال ۱۹۷۳ تا کنون، پیشرو در صنعت حمل و نقل باشند.

تکنولوژی و ارتباطات: فدرال اکسپرس از تکنولوژی‌های جدید استفاده می‌کند و این روند را ادامه می‌دهد. آن‌ها سالانه ۱ میلیارد دلار، یعنی ۱۰٪ از کل درآمدشان را در قسمت فن آوری اطلاعات هزینه می‌کنند. این تعهد، مشتریان را از مراجعه به دیگر ارائه دهندگان منع می‌کند. فدرال اکسپرس همچنین دارای ارتباطی عالی با مشتریان است. آن‌ها بر روی تمامی مرسوله‌ها از دستگاه‌های ردیابی استفاده می‌کنند و مشتریان با استفاده از یک وبسایت کاربر پسند می‌توانند از بین بسیاری از خیابان‌ها، مرسوله خود را ردیابی کنند.

مزیت اول بودن: فدرال اکسپرس مزیت اولین بودن خود را در بسیاری از زمینه‌ها بدست آورد: (۱) اولین شرکت حمل و نقل سریع السیر جهانی. (۲) اولین بودن در زمینه تکنولوژی و ارتباط از طریق فعالیت‌های شرکت. (۳) ادغام شرکت‌های کوچکتر با فعالیت‌هایی تحت حمایت فدکس برای انجام کار مشترک و کنترل بیشتر بازار.

نقاط ضعف شرکت:

مناقشه با خلبانان و کار آن‌ها: خلبانان فدرال اکسپرس انجمن خلبانان فدکس را تشکیل داده‌اند. این سازمان، تقاضای تغییر حقوق خلبانان و مزیت‌های بازنشستگی برای آن‌ها داده است و این حقیقت را مطرح کرده‌اند که فدرال اکسپرس برخی از پروازهای خارجی‌اش را به جای سپردن به خلبانان خودش، برون سپاری می‌کند. خلبانان، وبسایتی دارند که اخبار و ایده‌هایشان در آنجا منتشر و بحث می‌شود. چند سال قبل، خلبانان تهدید کردند که در فصل شلوغ کریسمس (از نظر حمل و نقل و تجارت) دست به اعتصاب می‌زنند. فدرال اکسپرس و انجمن خلبانان فدکس توافقنامه‌های مقدماتی را امضا کرده‌اند که در وبسایت خلبانان منتشر شده است. با این وجود، خلبانان بعید می‌دانند که این توافقنامه بتواند نیازهای آن‌ها را برطرف کند. با توجه به اینکه آن‌ها یک پایگاه بزرگ خلبانی دارند و از آن استفاده می‌کنند، در نتیجه این مناقشه قطعاً یک نقطه ضعف داخلی برای فدکس اکسپرس محسوب می‌شود. اگر آن‌ها اعتصاب کنند، فعالیت‌های فدکس

آسیب می‌بیند. در سال ۱۹۹۷ که کارمندان UPS اعتصاب کردند، فدکس اکسپرس توانست روزانه ۸۰۰۰۰۰ مرسوله را جابجا کند. اگر کارمندان فدرال اکسپرس اعتصاب کنند، رقبای آنها می‌توانند از این فرصت سود ببرند.

افزایش قیمت‌ها: قیمت‌های فدرال اکسپرس بالاتر از رقبایش است. اگر مشتریان فدکس نتوانند تفاوت خدمات فدرال اکسپرس و خدمات رقبایش را تشخیص دهند، این می‌تواند یک نقطه ضعف محسوب شود.

فعالیت جداگانه شرکت‌های تابع: فدکس با دقت تمام، فعالیت‌های شرکت‌های تابع خود را جدا و مستقل کرده است. فردریک اسمیت، مدیر اجرایی فدکس، می‌گوید: «لایه بندی ساده منابع ویژه و اجرای نیازمندی‌های یک شبکه تحویل مرسوله محدود به زمان، جهانی و سریع‌السير بر روی یک شبکه تحویل مرسوله کوچک، زمینی و محدود به روز، مطمئناً می‌تواند باعث شود تا کیفیت محصول پایین و هزینه‌ها افزایش یابد. تحت نظارت فدکس، ما نقاط قوت مشترک خود را افزایش می‌دهیم و در عین حال هر شبکه ارسال مرسوله به طور مستقل کار می‌کند و هر کدام از این شبکه‌ها بر روی بازارهای مربوط به خودش تمرکز می‌کند.» فردریک اسمیت این موضوع را با اطمینان به عنوان نقطه قوت در نظر می‌گیرد، نه نقطه ضعف. بالاخره گذشت زمان معلوم خواهد کرد.

فرصت‌های شرکت:

گسترش جهانی: فدرال اکسپرس و همچنین دیگر شرکت‌های تحت نظر فدکس، می‌توانند فعالیت خود را در سطح دنیا گسترش دهند.

گسترش داخلی: فدرال اکسپرس می‌تواند مالکیت شرکت‌های بیشتری را بدست آورد، و در صنعت حمل و نقل به سمت تکنولوژی‌ها یا عرصه‌های جدید پیش رود.

راه اندازی همزمان شرکت‌های تابع: اگر فدکس از راه اندازی جداگانه شرکت‌های تابع سودی نبرد، آنها می‌توانند به ادغام فعالیت‌هایشان روی آورند تا هم کوشی‌ها و اقتصاد مقیاس بهتری بدست آورند.

قرارداد با شرکت‌های بزرگ: برای پیشرو ماندن در صنعت حمل و نقل، فدرال اکسپرس باید با شرکت‌هایی قرارداد ببندد که به خدمات خود صرفه جویی هزینه و مزیت‌های ارزش افزوده می‌کنند.

سرمایه گذاری‌های مشترک: فدرال اکسپرس می‌تواند سرمایه گذاری‌های مشترکی انجام دهد؛ مثل سرمایه گذاری‌هایی که پیش از این با نت اسکپ و امریکن اکسپرس انجام داده است، تا بدین طریق از رشد یکپارچه سازی پایگاه‌های مشتریان خود سود ببرد.

گسترش تجارت الکترونیک: فدرال اکسپرس چند وقتی است که حضور موثری در حمل و نقل آنلاین دارد. آنها باید به دنبال شرکت‌های اینترنتی باشند تا برای ارسال کالاهایشان با آنها قرارداد ببندند. از

آنجایی که امروزه رشد تجارت الکترونیک رو به افزایش است، فدرال اکسپرس می‌تواند با گسترش بخش تجارت الکترونیک خود، هم از سود دهی و هم از شناخته شدن نام تجاری خودش در سراسر دنیا بهره‌بردار.

تهدیدهای شرکت:

ارتباط با کشورهای خارجی: طی فرآیند جهانی شدن فدرال اکسپرس، آن‌ها مجبورند تا پیرو قوانین و مقررات تمامی کشورهای خارجی باشند. اینجاست که مشکلات بزرگی پیش می‌آید؛ رشد شرکت را کاهش و هزینه را افزایش می‌دهد. تا این زمان، کشور انگلیس به فدرال اکسپرس اجازه پرواز با هواپیماهای باری خودش را به این کشور نمی‌دهد. فدرال اکسپرس یا باید محموله‌های خودش را در هواپیماهای انگلستان بارگیری کند یا از راه‌های زمینی استفاده کند. این مشکل برای فدرال اکسپرس بسیار کم‌بازده است. با این حال، همین مشکل باعث می‌شود تا شرکت‌های حمل و نقل هوایی انگلستان به رقابت خود ادامه دهند. هرکجا که فدرال اکسپرس برود، با خطر روبرو شدن با موانع قانونی و مقرراتی آن کشور مواجه‌اند.

شرایط اقتصادی و سیاسی: فدرال اکسپرس پیرو شرایط اقتصادی و سیاسی جهان در زمینه‌هایی از قبیل قیمت سوخت و تأمین آن، خرید مشتریان از خدمات آن‌ها و روابط با کشورهای خارجی است. فدرال اکسپرس، به عنوان یک شرکت خارجی، نسبت به شرکت‌های داخلی، بیشتر در معرض خطر هستند.