



交运速派得物流工作人员正在装卸货物。 本报记者 张晓科 摄

速派得物流配送济宁上线

互联网+物流,解决同城物流“最后一公里”难题

本报记者 晋森 庄子帆 通讯员 周明建 章朴

核
心
提
示

通过手机下单、接单,货物就可轻松找到货车进行同城配送。今年3月21日,济宁交运集团“牵手”北京速派得同城货运平台,进驻济宁的同城货运市场,解决济宁当地货运市场车货匹配难、货车空驶率高、发货成本高等问题,同时也解决了困扰从事物流、商贸等行业老板们同城物流配送的“最后一公里”难题。运行了5个月的时间,这种配送方式正悄然改变着同城货运市场。

车货匹配更直接,供需双方都省心

8月30日下午2点左右,正在安海物流园附近等活的货车司机张浩,听到了手机提示音,原来附近的金迅电商物流园有一单配送的生意,张浩赶紧按下了抢单键。这一单活是将一家物流公司刚从济南运过来的药品送到位于太白楼东路的一医药公司。

使用速派得这个平台接活,增加了张浩的额外收入,每天在等活的时候期待着能通过这个平台接上一两单生意。“平常都是在物流园附近等活,大部分活来自一些老主顾,或者是临时用车的货主,但我从事这个行业才一年半的时间,积累的资源还不多,有时一天送不了一趟货,使用这个平台的好处就是每天接上一两单。”张浩说。

“打开手机上的速派得软件,输入配送的货物、时间、地



工作人员正在装卸货物。 本报记者 张晓科 摄

点,直接就有货车来接货,非常简单,最重要的是很省心。”

济宁群邦物流有限公司的老板贾存东说,想知道货物运行到什么位置、什么时间送达,点开手机一目了然,不用担心货物在运送的过程中毁损出现的扯皮。

省钱,这是对物流行业的老板们最直接的吸引力。原来为了送货方便,贾存东专门买了一辆货车,每年光驾驶员的工资就3万多元,加上保养和油费,一年的花费6万块钱打不住,利用这个平台之后,他粗略地算了算一年的运费能省一半多,现在正考虑把公司的货车卖掉。

“滴滴”打车模式,货物也能顺捎

起初,张浩知道速派得这个平台的存在,是通过朋友介绍的,对新鲜事物接受很快的他那时就很看好这个平台的前景。“干我们这一行的都知道,同城送货只有起点和目的地两个点,且回程的空驶率非常高。”张浩说,使用这个平台有了货源回程的时候也能捎货,这就是额外的收入。

这个平台使送货的路程不再是单纯的距离概念,而是一个开放的空间。济宁交运速派得物流有限公司总经理靳庆国介绍,速派得这个同城物流配送平台就像是货运版的“滴滴”打车,通过“拼货+整车”和“体积计费”的模式,实时上货卸货、多点取货、多点派送,也就是说,货车司机送

一趟货的路上,只要是顺路就可在途中捎货。

这些货源信息都是由速派得平台进行推送。“在我们管理后台能够对货车的运行轨迹明确定位,客户把订单发布在平台上,周围的货车司机可以抢单,为了确保行车安全,对于正在途中送货,并在行驶的线路上有顺捎的货物时,进行一对一推送。”靳庆国说,货车配送时行驶的路线也是由平台规划的最优路线。

济宁交运速派得物流有限公司的工作人员调出了速派得的运行平台,记者看到平台上显示着货车车主、商户的信息。“对货车有非常严格的管理,每辆货车的实时运行情况都能监控到,而且给每位车主建立了电子档案,信息的透明能保证客户的货物安全。”靳庆国说。

前期市场拓展,正艰难“爬坡”

目前,这种新型的同城物流配送模式还处于拓展市场的阶段,交运速派得物流公司这个13人的营销团队感到了艰难。“从公司创建到现在已有5个多月的时间,进驻的货车176台,客户有513户,主要是从事物流、商贸,还有部分制造加工业。”靳庆国坦言道,每天接单在80-90单,如果能达到不亏损的状态的话,一天至少要接279单,现在一直都是亏本运行。

虽然还处于爬坡阶段,但为了拓展市场,该公司做

了各种尝试,推出奖励措施。5月份一个做物流生意的老板利用这个平台发了200多单货,公司奖励了他一台价值2600元的冰箱。为了能将更多的客户吸纳到这个平台,根据不同的货物类型将制定专门的价格体系,能让车主和货主从中获取更多的利益。

“物流行业转型升级难的基本矛盾是信息化程度低,行业运营不规范,以及运力难以被100%利用等问题,急需的是用互联网思维,改变传统物流行业的弊端,优化散乱差这种局面,打造运力集中、标准规范、高体验服务的物流产品才是解决行业发展瓶颈的最好的途径。”靳庆国说,一直以来,车货信息不对称,供需双方衔接不流畅,导致多次配送,产生人为浪费,而且在送货的过程中货物的情况处于空白状态,

一旦出现损毁,很容易出现扯皮的现象。

速派得作为中国同城快运平台的O2O领导品牌,率先创立了同城物流零担+整车+计划用车的业务模式,开创性的改变了以往传统物流行业以“重量”计费的成本结构,按“体积计费”来出售运输空间的业务模式,同时智能路由的规划满足了整车与计划用车两种客户需求,更加灵活多样,柔性配送的局面降低了中小商户的仓储成本压力,实现了交易闭环并且标准化了所有服务,改变传统同城物流配送信息化程度低,企业“车难找”、车主“货难收”、运输过程“空驶率高”、发货成本居高不下等问题。“目前这种‘互联网+物流’的配送方式还未被更多的人接受,但将来这种形式将彻底改变传统的城市物流配送模式。”靳庆国说。



速派得遍布城区路线图。 本报记者 张晓科 摄