

# 红包墙实现产品商业价值

产品名称	红包墙实现产品商业价值
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	800.00/套
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

再转手。也有已经在陆续清理的。11平台经济模式平台经济模式是重点，早些年中国物流的平台经济的格局已经出现，未来是平台经济的时代，那些传统的第三方物流服务、园区物流都会逐步被整合，得网络者得天下。目前平台有：零担平台：直营零担德邦、加盟模式安能是典型的代表。直营模式建立周期长且稳定；加盟模式是品牌统一、管理标准输出、业务整合为基点进行资源整合的模式，发展速度快，在社会资本的推动下较快实现商业价值。公路港平台：路港模式是结合中国运力资源松散的现状，依托车辆停靠的公路港为节点，提供信息、资讯、金融、生活等一些列服务，公路港模式打造必须具备一定的网络基础，通过从卡车司机的服务获得商业价值。行业数据显示：中国卡车司机有3000万，其中重卡司机500万，这个基数下具备重要的商业价值。快递平台：中国快递主要有加盟和直营模式组成，加盟四通一达是典型的代表；直营是顺丰、EMS为代表。快递平台的商业价值靠的网络优势获得规模化效应。目前四通一达基本都被菜鸟入股，与末端的关系正在博弈中，未来形态可能会再次发生变化。末端平台：醉后一公里早几年就概念火热，快递柜、驿站等各种模式已经百花齐放，该活的继续活，该死的也已经死了。但是这场战局并未结束，尤其近年同城落地配的兴起，未来鹿死谁手

犹未可知。园区物流平台：这里要说的园区物流平台，不是单一的一家、或者2-3三家组成的平台，而是多区域、网络化、标准化运营整合的平台。其中以普洛斯为代表的直营自建的园区平台，这样的平台主要负责选址征地、园区建设，提供给各大需求仓储的企业。这样的平台还包括安博、嘉民、国美等企业的物流园区模式；另外天地汇物流平台模式另一种整合模式，将依托园区整合为切入点，延伸公路港、零担干线等深度整合，非常具备探索的平台价值。中国物流人脉商业平台：任何商业的本质都离不开人的互信，任何商业的合作都是合作双方高层来敲定的，谁能整合中国物流圈醉大的人脉并平台化，这个的商业潜力相当可观。人脉的整合分为四个层次：决策层：老板、VP、总助级；管理运营层：总监、经理层；基层管理者：主管层；基础执行层：新锐人才。要实现\*\*\*的整合，什么方式醉有价值呢？平台经济是未来行业的趋势，但是在经济形势并不明朗的今0天，如何保障平台模式的顺利发展，同时又能保证平台的生存，是个难题。12菜鸟模式菜鸟包括基层的末端配送运营、干线整合、全国仓储圈地、信息平台建设、大数据战略、金融服务、延伸到制造代工等等。这个可以专题去说明。