

嘉兴至昆明冷冻货运公司 冷冻运输 多少钱

产品名称	嘉兴至昆明冷冻货运公司 冷冻运输 多少钱
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	420.00/吨
规格参数	嘉兴踏信冷链物流:浙江冷链物流 冷冻冷藏产品:冷冻冷藏运输 嘉兴冷冻运输:嘉兴冷链冷冻
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

浙江踏信冷链物流实现了物流配送的一站式服务，在解决货物快速分流的同时，也为客户提供门到门配送服务。为了促进市场竞争能力、强化公司管理和提升企业形象，不断的学习前沿物流模式优化企业管理资源。多年来，公司很多员工都经过现代化物流理论与运营的培训，并且长期从事车辆调度和运输管理业务，熟悉物流市场运作规律，积累了丰富的物流操作经验。以诚信、热情、优质的工作为各大企业服务，与多家国内企业建立了稳定的合作关系，公司业绩蒸蒸日上!

谈到公司对标时，京东物流CEO余睿表态。这家公司刚上市不久。

的确，京东物流正在开拓一个新市场：一体化供应链物流服务。余睿将其定位于公司核心主航道。

据中国贸促会研究院所发布白皮书解释，“一体化供应链物流服务”是指由一家服务商为客户提供一整套具有“数智化”特点，且可按需定制的供应链及物流解决方案，以满足客户多样化需求，帮助不同类型的企业提升供应链及物流效率。

相比外包给多家第三方、第四方物流企业的情形，一体化供应链物流服务将多家服务商之间的协调转变为一家高水平服务商内部的模块间协同，协调成本更低、反应速度更快。

为了在该市场寻得突破，京东物流构筑了三大基本能力作为基石：以仓储为核心的高效协同物流网络，

以数据与算法驱动运营自动化、管理数字化和决策智能化能力，以及基于需求理解的行业洞察与解决方案能力。

这是个想象空间巨大的细分市场。

京东招股书显示，2020年中国一体化供应链市场规模达2万亿元，预计未来5年CAGR约10%。

“加码”

目前，京东物流正在持续投入这一市场。

10月18日，在2021全球智能物流峰会（GSSC）上，京东物流智能供应链平台部负责人王强正式发布了数智中枢、智慧物联与智能设备三大领域的四大技术产品：京慧2.0、京东物控、三代天狼以及第五代智能快递车。

据王强介绍，京慧2.0采用“1+2”的服务模式，其中“1”是指一套智能数字化系统，可以支持企业的供应链长、中、短期规划及计划；“2”是指咨询规划服务与专家运营服务，可以基于自身商业及供应链转型的成功经验、对产业的深度理解和落地经验、专家运营团队的实践经验，为企业提供一站式、陪伴式的供应链服务。

截至目前，京慧2.0已经在快消、服饰、3C、家电、家居、汽车等六大行业服务着数万家KA与中小微企业客户，管理百万量级的商品，为众多企业带来贯穿供应链全域的效益改善，实现高可靠、高响应、低成本、高效率的供应链管理目标。

同期推出的京东物控，是行业全终端接入管理平台；三代天狼的拣货效率提升3-5倍，拣货准确率可达99.99%，单位面积存储密度提升3倍以上；第五代智能快递车，则在自动驾驶方面，全面升级。

技术只是京东物流优势一隅。

据余睿透露，在物理世界，京东物流以仓储为核心建立了高效协同的物流网络，包括综合运输网络、大件网络、冷链网络、配送网络及跨境网络等，覆盖了中国几乎所有的地区及人口，并持续向海外拓展。

京东物流已在全国运营约1200个仓库，总管理面积2300万平方米，拥有近20万名配送人员，保证末端服务质量。

在数字世界中，京东物流已经形成了科技产品、解决方案和供应链生态三大板块，覆盖物流全链条、全场景。

其中，科技产品覆盖了从园区、仓储、分拣，到运输、配送，供应链各个关键环节的智能产品，基于5G、物联网、人工智能、智能硬件等关键技术，使物流各个环节具备自感知、自学习和自决策的能力，从而全面提升系统预测、决策和智能执行能力。通过供应链中台数据算法中台和云仓、物流等供应链生态，以积木组装的方式，形成一体化智能供应链解决方案，为3C电子、快消、家电家居等多个行业提供智能供应链服务。

据余睿披露，在与沃尔沃合作项目中，已实现供应链降本增效。以西安仓试点数据为例，已实现订单满足率提升至95%以上，年库存周转次数提升至7次以上，预期全国落地推广后可实现库存金额下降25%。

京东物流第五代智能快递车

“平衡”

客观上，京东发力一体化供应链，有着大环境与自身条件推动。

中国贸促会研究院指出，随着竞争日趋激烈，服务价格不断逼近边际成本，超额利润被不断压缩，生产商与销售商的渠道利益分配关系面临重构，物流行业的发展方式正不断地由粗放型转向集约型。

从早期主要依赖车辆、土地等物流资源，到着力发展客户、拓展市场，再到通过优化、整合提升规模经济水平、降低服务成本，物流行业已经进入领域不断细分、竞争日益深化的新时期，通过供应链与物流的整合优化来创造“合作剩余”，成为上下游企业的共同选择。这就需要物流企业不断地通过新技术、新模式提升规模经济、降低协同成本，以拓展利润空间、实现进一步发展。

而十多年京东商城的供应链物流经营经验，成为京东物流做一体化供应链有利要素。

与传统合同物流企业以及快递、快运公司相比，京东物流大优势之一在于，对商流的完整触达及深度理解。

此前作为京东商城内部物流部门，在京东商城持续成长的十多年里，京东物流自身也在不断强化物流基础设施布局、积累各行业线上渠道的供应链物流经验、加大科技投入且不断优化供应链物流效率。

在京东物流不断提升的供应链物流能力服务下，京东商城 SKU 持续大幅增加，但库存周转天数一直保持稳定水平，近几年还呈现下降的趋势，且行业，同时履约费率近年也呈现大体稳步下降趋势。

与其他传统合同物流企业相比，由于京东物流与京东商城存在特殊的合作关系，京东物流可以接触到大量的商流数据，并充分理解各行业的商流特点，结合自身日益强大物流服务能力，公司能够为企业客户提供更高维度的一体化供应链服务，而不仅仅是简单、被动的货物搬运业务。

“京东物流是一家横跨物理世界和数字世界的公司，不管未来在技术上有多大的进步和突破，在物理世界里面，还是会运营庞大的基础设施，还会有大量员工，正是因为物理世界和数字世界的的能力，这两个东西组合起来，才体现了京东物流核心的竞争力。”余睿称。

京东物流亚洲一号大型智能仓库，在全国运营38座

对于未来，他已有规划。

余睿在全球智能物流峰会演讲中提到，未来，京东物流将持续加强一体化供应链物流能力。

一是，拓展更多行业解决方案、扩大服务的广度和深度，致力于针对提供行业化的一体化供应链解决方案，进一步提升客户体验，提供融合线上线下、物流与技术，从流通端向生产及产前端延伸、行业需求导向的供应链物流服务。

二是，扩大供应链科技投资，抓住行业结构性变革机会，用科技重构业务模式。一方面通过技术驱动业务的成本、效率、体验持续改善，另一方面通过前沿性技术布局，重构业务模式。

三是，增强物流网络，提高运营效率。通过布局仓储、航空货运网络等，持续加强网络能力，进一步为网络提速，提升网络覆盖、网络时效与精益运营的竞争优势。并通过运营的标准化与组件化，满足不同行业客户的定制化、灵活化需求。

第四，把握国际市场机遇。京东国际已相继开通深圳-曼谷、南京-洛杉矶、上海-纽约和合肥-伦敦包机航线，并在英国、德国、荷兰、澳大利亚、中东等地开仓运营，将在全球范围内实施一体化供应链物流战略。

“一体化供应链物流市场在中国2020年是2万亿，整个行业预测复合增长是9.5%，到2025年就是3.2万亿，短短这几年新增就是1.2万亿的规模。现在京东物流（市占率）排，但占比也就2.7%，加起来还不到10%。我们在一个增长速度还不慢的赛道，同时又比较分散。在这样的赛道里，从经营角度来说，获取更多的市场份额，是一个不坏选择。”余睿表态。

他认为，相对盈利，当下，规模增长更为重要。

“今年，京东物流外部收入超过50%，这对京东物流来说，一定是重要的历史时刻。我们到底有没有准备好，为了下一个阶段做什么样的改变，不管是组织架构还是业务流程、经营理念等。今年有没有完成为下一个阶段的准备？”这是余睿近的思考方向。

这也意味着，京东物流，正迎来一个崭新起点。