

广州冷链物流公司那家比较好 广州到北京冷冻货运公司 冷冻物流 选择踏信

产品名称	广州冷链物流公司那家比较好 广州到北京冷冻货运公司 冷冻物流 选择踏信
公司名称	广东踏信冷链物流有限公司
价格	420.00/吨
规格参数	冷冻温度可调控范围:-18 —— -25 冷藏温度可调控范围:0 ——20 广东踏信冷链经营范围:广州东莞深圳佛山
公司地址	东莞市大岭山镇大岭山大道185号
联系电话	15986619990 15986619990

产品详情

广州冷链物流公司那家比较好 广州到北京冷冻货运公司 冷冻物流 选择踏信

广州踏信冷链公司在全国部分城市与近百家物流公司建立了长期可靠的联运关系。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**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!

近日，极兔又公布一大动作，其正在对接亚马逊后台承运商服务，计划开通阿联酋、墨西哥、美国、加拿大、英国、德国、法国、意大利、西班牙等站点。

这只飞奔的兔子搭上亚马逊的高速快车后，对双方来说意味着什么？对于做电商服务商的快递企业来说，上车就能抓住稳定的稻草吗？

1进军海外市场

纵观快递业的发展，2010年左右，电商的快速发展推动着快递行业迅猛增长，持续多年维持50%以上的增速，2016年以后，撬动快递业高速增长电商及移动互联网的红利已经见顶。依附于电商的快递业务增速开始放缓。

当一个行业进入到低速增长的时期，那就意味着要进入存量市场的争夺，价格战就会爆发，也就是烧钱换市场。

这两年跨境电商的飞速发展，也让巨头们纷纷把目光放到了国外，快递出海成了当下的热门趋势。

顺丰依靠对嘉里物流的收购，拿下了东亚南市场的筹码。嘉里物流并入顺丰体系后，顺丰的供应链及国际业务收入保持了强劲的增长势头。在顺丰公布的1月快递物流业务简报中，供应链及国际业务的营业收入达到78.33亿元，同比增长522.66%。

极兔自去年4月开始，便启动了中东拓展计划，进行了考察、选址和试运营；今年1月，极兔正式公开运营位于阿联酋和沙特的快递服务网络；2月24日，又宣布进驻拉丁美洲市场，在墨西哥顺利起网运营。

目前，极兔的全球运营网络已覆盖十一个国家，服务全球逾20亿人口。

目前来看，极兔的海外扩张之路十分顺利，在国内价格战被叫停的背景下，出海无疑是好的选择。

2电商平台与物流企业，谁才是搭车者？

事实上，亚马逊自身的物流体系已经很完善了，如果不是疫情和供应链问题出现的单量急速增长，亚马逊可能不需要合作的方式来填补空白。

2013年之前，亚马逊一直依赖联邦快递和UPS运输内部包裹。但对于第三方物流的依赖使亚马逊难以对其包裹进行调度和控制，当年圣诞节购物季的包裹大规模延迟之后，亚马逊就开始进行战略调整，他们要亲自掌控商品从供应商仓库到物流中心，一直到客户家门口的整个过程才能完全保证亚马逊的服务。

2015年，亚马逊组建名为Amazon Prime Air的航空公司（后为Amazon Air），2016年推出亚马逊航空物流网络“Amazon Air Network”；2017年，亚马逊宣布在北肯塔基国际机场建立一个Prime Air的航空枢纽，并不断扩张机队规模：2018年，亚马逊为其机队增加了10架飞机，2019年增加了20架，2020又是12架，去年1月再次增加了11架。

量变产生质变的拐点出现在2019年7月，当时亚马逊订单中已有45%由自有司机配送，28%由美国邮政配送，21%由UPS配送，没有对FedEx的使用，从这时起，亚马逊美国站点的运输几乎就可以自给自足了；

而到了2020年11月，亚马逊将空运业务拓展至欧洲，这是亚马逊将这项服务拓展到美国以外的地区，目前触及欧洲的10个机场。也是在这一年，亚马逊超越联邦快递，成为美国第三大包裹快递公司。据Pitney Bowes数据，2020年这四家公司合计占据了美国市场99%的份额，其中USPS占38%，UPS占24%，亚马逊占

21%，联邦快递占16%。

在全球供应链问题出现之后，亚马逊对物流的投入步伐迈得更大了。比如直接以入股的方式投资了部分航空货运企业，去年3月，其斥资1.3亿美元行使航空货运公司ATSG股票认购权，预估去年年底为亚马逊运营46架飞机。

可以看得出，此前亚马逊合作过的物流企业，几乎都是短途上车，只陪伴了一程。但背后的逻辑也很简单，物流本质还是电商的服务之一，要依靠上游平台的订单量来扩大自身实力。同样，作为电商的服务环节，也是消费者的考量因素之一，因此电商平台往往需要掌握更大的控制权，阿里对“三通一达”的持股也是如此。

因此，无论是电商平台向下自建物流体系，还是物流企业向上绑定电商平台的**支撑，二者之间的关系仍只是填补双方运单上的空白，以实现更大程度的资源优化配置。在东南亚抓住Shopee、中国市场握住拼多多之后，极兔的国际化进程需要更大的**支撑，而亚马逊一定是好的选择。

这可以说是极兔抓住美国市场运单量的一大步，同样也是亚马逊开拓新兴市场、补充运力的一小步。

对于2015年出生的后浪极兔来说，快速上车、抓稳机遇，也正是当下有力的打法。（来源：36氪、搜狐）