

广州到合肥冷冻运输列表 冷冻货运 专线运输业务

产品名称	广州到合肥冷冻运输列表 冷冻货运 专线运输业务
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	420.00/吨
规格参数	广东冷链物流:冷冻产品 广东冷冻运输:冷藏产品 广东冷藏货运:食品冷链
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

广州到合肥冷冻运输列表 冷冻货运 专线运输业务

广东踏信冷链物流有限公司与物流有限公司是一家集普货,冷藏冷冻的物流公司,是一家从事跨省市公路货物运输和仓储的服务性企业。公司实力雄厚,拥有多年的营运经验。公司在仓储部现拥有5000平方米仓库,冷藏冷冻仓库1000平方,仓储能力达5000余吨。设有多个和储运网点,自备货运车辆30余辆(5T-30T),网络合同车100辆,另有多辆危险品车辆,备有市区通行证可随时为您提供市内短驳,零担快运业务,设有标准市内仓库备有各类铲车等装卸设备。

未来难题

批发市场的迁出,将为土地资源稀缺的城市腾挪出更多的空间。以现有存量而言,能够提供更多的土地供应给地方财政。疏解城市交通、改善城市环境是宣传的重点。

但随着城市的变迁和扩张,越来越多的城市开始了核心区市场的搬迁工作:北京的动物园、长沙的高桥、重庆的菜园坝,郑州小商品城.....从经济利益角度看、批发市场搬迁是大势所趋,只不过是早晚的问题。

市场变迁,专线运营模式遭遇挑战

从一个点,一个市场、货量分散为多个市场,路途相距遥远、如果每开一个市场、就增加一个门店专线将入不敷出;但如果不开门店,客户资源将逐步流失,专线讲的就是便利性;这成为专线目前面临的巨大难题;

改革开放以来，由于国有体制下流通业的滞后，催生了性批发市场的繁荣和昌盛，作为与批发业的配套项目，大大小小的专线货运企业依托着市场成长壮大。而商贸市场本身发生了巨大的变化，在市场发展的过程中，集散分拨越来越成为市场配套所必须的服务，很多新市场动用补贴来完成初阶段的商户积累。

但专线货运本身应该自我反思，这些本应顺应市场变化改变自身的机遇，不应让它成为对政府、对商城、对同行的抱怨。

增长专线货量增长的核心

区域专线如何应对日渐衰落的批发业，谁能够找到应对方案谁就能持续增长；

市场上专线也不断在探索、其中也有方案实施落地：

1

进入仓储业掌控货源

进入仓储业是专线的软肋、针对于精细化管理规范化运营的仓储业，专线很少有能够做的出色的；

以汽配起家的河南贰仟家物流，充分发挥对汽配行业熟悉的优势，在郑州空港投入建造8万平方米的楼库，解决了汽配件的储存问题，提高了拣选效率，使出库、拣选、集装、分拨都在园区内独立完成、大幅度减低了市内倒短成本，增加了客户黏性；

2

进入商流实施消费金融服务；

京东白条、阿里花呗、百世金融.....消费金融具有引流货源的直接作用、可将物流的服务网络拓展到更大的生态圈。

中储的生产资料类的质押监管服务就是对库存与金融结合的很好案例；聚盟、河南黑豹和河北鑫磊物流的闪垫付业务，就是从消费金融拉动运单的很好案例；

但大部分公路专线企业缺乏金融运营经验，在金融上存在认知偏差，对于资金周转运营管控不力，不能够同金融机构协调运营，这也导致了消费金融带动运单增长的入口迟迟不能打开！

对接运单，及时反馈

针对批发业发货特征、尽可能的贴近远郊仓库，同仓库紧密协同，实施共享门店，共同降低提货成本、缩短提货时间；

门店效率提升的关键在于网络覆盖度，同样的人员配备，同样的运价、线路齐全的门店必定效率要高；那么开放门店线路，统一收货共享门店成为提高货源的有力途径；

但门店共享迟迟未见市场反馈和进展，究其原因，阻碍的核心是品牌和代收；

未来的公路货运增长的引擎需要多点协同，只在某一单点着力，很难撬动增长空间，综合性、协作性还是在某一企业内部能得到体现；专线货运本身应该自我反思，这些本应顺应市场变化改变自身的机遇，不应让它成为对政府、对商城、对同行的抱怨。

区域专线如何面对

那么依托着批发市场生存和运营的专线何去何从，随着原有商圈的打散和拆分，原有的运营模式已不再适应现行的市场格局。

跟随搬迁的商户增加新的门店？使用卡车流动营业厅？采用大客户战略上门提货？通过同线联盟来收货..
.....

其实这些问题只有一个解决方案，适应变化！

可惜大多数专线没有未雨绸缪，选择了观望和坚守，因为他们习惯了原有的操作模式，畏惧着变化可能带来的失控！