

深圳到香港物流如何做？

产品名称	深圳到香港物流如何做？
公司名称	深圳市东胜物流有限公司
价格	1000.00/辆
规格参数	品牌:东胜物流 往返:支持 装卸货:支持
公司地址	龙华 大浪 华荣路 亿康大厦 12018
联系电话	16728429690

产品详情

如今做深圳到香港专线物流的公司会有许多的困惑，从单一专线到规模型专线，中港物流专线如何提升竞争力，进行各种的模式创新与尝试，谋求发展。这需要我们深入思考，对专线进行剖析。

第一，专线到底是经营往返还是单边

一般来说，往返更能有效利用资源，降低空载率。如果只是单边，在车辆返回途中都是空载，其成本更大。

从客户服务能力以及专线品牌沉淀来讲，往返对开服务有助于客户维护与资源的有效利用。因此，经营往返还是单边，想必大家也明白了。

第二，专线到底做大票货还是小票货

从商都认为多多益善，大票货、小票货都做，才能获取更高利润。

香港专线物流公司，要从自身能力、定位出发。选择做大票货还是小票货。如果是自有港车，建议大票货居多。如果定位是做中港快递，还是小票货比较好。

第三：专线到底是产品还是渠道

总体来说：以市场为导向的叫做渠道型专线，以客户为导向的叫做产品型专线。

如果你定位自己的专线是渠道，那么你的发展方向就要侧重围绕车和场地这两个生产要素；当你定位自

己是渠道的时候，意味着你的单位毛利不高，但是可以获得运输量，这是业务规模的基础，可以促使你进行新的价值转化和占领市场。

如果你定位自己的专线是产品，也很好。定位是产品型专线，那么你就要根据你产品的特色进行各种优势打造，在客户体验方面进行提升，产品价值是可以满足特定群体客户的价值需求，从而获得更好的认可

第四，专线到底要不要自购车辆

一切都是基于深港货运企业的定位，以你当下获取资源的能力以及你未来的目标来确定的。但是为什么会有很多专线企业要在买车方面纠结呢？

1、有的专线老板辛苦一年下来，年底一盘点所剩无几，自己操碎了心，其实就是在帮车队、房东、员工打工了，只是徒增一个专线老板虚名而心有不甘；

2、一种所谓的专业的人干专业的事心态，我收好货，别人运好货，我们互利双赢就好了；

3、物流作为服务型企业，随着营改增在物流运输领域全面实施，大量的进项税缺口，如果没有车辆资产、没有车辆消耗的增值税进项，如何填平这个坑？否则眼见的利润又要飞出去了。

目前物流利润非常薄，增值税抵扣项谁都不会放弃，专线作为上游三方或者货主的供应商不可能或者很少是不要发票结算的。如此，不买车来增持资产降低成本似乎又行不通。

所以与其说买不买车是个选择题，倒不如说是一个判断题。总结下来可以给个这样的结论：一个不会管理车队的专线老板不是一个好的中港物流人。

东胜物流有限公司服务至上，全国设有服务网点，专做广州到香港进出口货运专线运输，中港天天发车，业务范围：[香港物流专线](#)，香港仓储配送，香港仓库出租，大陆到香港运输，香港物流专线，到香港吨车平板车。

东胜官网：www.hk-dosun.com

联系人:吴经理

手机:15818538877

全国服务热线：400-156-168/400-8090-102