

中国同城货运市场热点简报

2015年

www.iresearch.com.cn



海量行研报告免费读

1

同城货运市场介绍

2

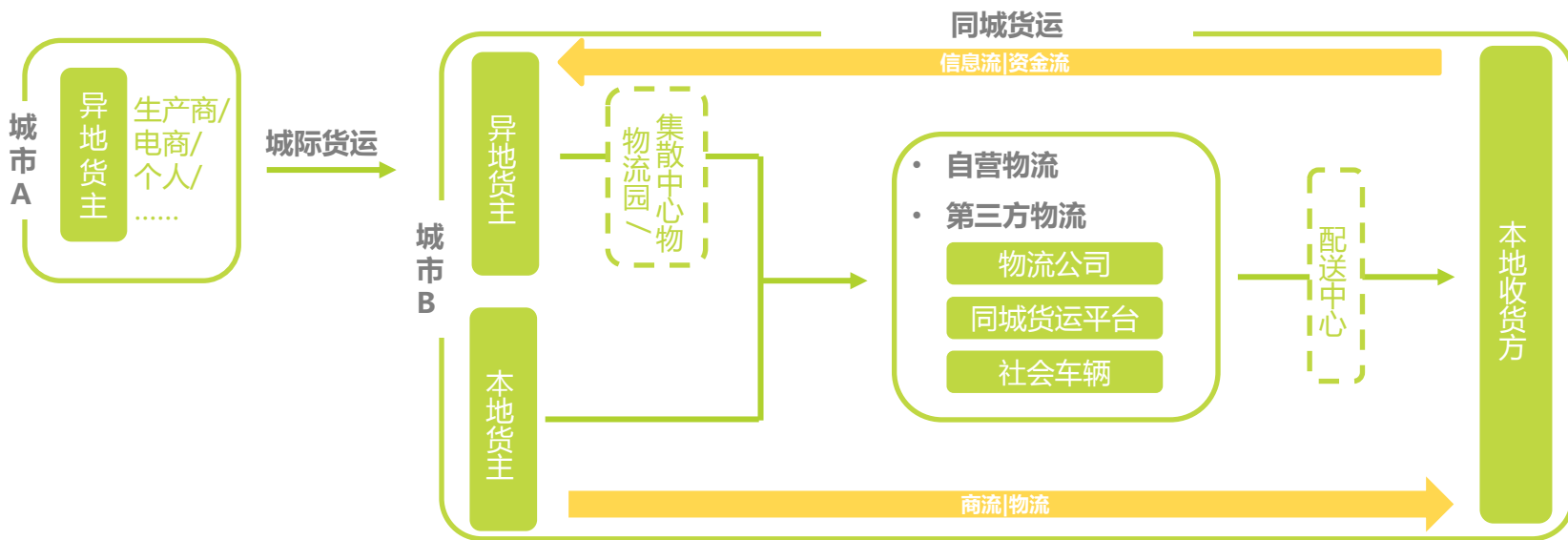
同城货运市场互联网化

同城货运市场介绍

同城货运是既城际货运的延伸，又是独立的货运经营模式

同城货运 属于专业物流配送服务，又被称为“最后一公里物流”，与顺丰、申通、德邦、圆通等全国联网的专业物流公司的业务侧重点不同，同城货运仅提供一个城市内点到点之间的短距离物流配送，通常满足“多种产品、单方收货”或“单一产品、多方收货”两种不同需求，配送货品以大件（数量大、体积大）为主。

- **城际货运的延伸**：在城际货运阶段完成后，同城货运服务提供方负责将异地货主的货物从物流园\集散中心配送至本地供应商、商户等收货方，完成整个物流环节；
- **独立的货运经营**：同城货运服务提供方可以为本地超市、商户等货主提供城市内点到点的货运服务。



同城货运市场介绍

同城货运≠同城快递

通常来说，根据货品数量、体积区分同城货运和同城快递业务。两者具备同城配送和零担物流的特点，但在服务群体、服务需求和配送效率上存在较大差异。

服务群体和对象	服务需求	配送效率
同城货运 • 服务群体包括个体业主、中大型企业 • 基本为50公斤左右货物，大型公司则以大票大件货物为主	规范、定制需求 • 规定时间内送货 • 进场验货 • 送货到架 • 货品码放 • 全程服务节点反馈 • 签单限时返回等	• 对各线路中转的时间对接和转运中心的操作时间有较严格要求 • 部分城市有货车禁行线路，对配送时效性有较大影响
同城快递 • 服务群体主要为个体业主 • 以小件包裹、信件为主	基本需求 • 送件上门 • 验货签收 • 反馈收货信息等	• 配送任务随时可分发，无严格时间要求 • 每名快递员有固定分配区域 • 多为“点对门”配送，由小型电动车进行，对配送路途的交通情况要求较低，且无限行限制

同城货运市场的发展

同城货运行业已进入移动互联网时代

货运市场的发展，实际上是货运市场信息载体的变迁及发展。

由“小黑板”时代到信息网时代再到货运信息

平台时代，物流信息的转化

率不断提高。



物流信息网：进入互联网时代，货运信息由LED屏幕登上网页，出现物流信息网。物流信息网汇聚更多的货源及车源信息，且更新速度明显提高。但信息传递方式并未发生实质性变化，货主及司机将相关信息发送到物流信息网，同时寻找可能跟自己匹配的货运司机或货运订单。



同城货运信息平台：随着智能手机等移动终端的普及，移动互联网时代下同城货运App客户端应运而生。货运信息平台（移动端App为主体）将货源信息和车源信息进行匹配，帮助企业简化不必要的环节，节省大量的人工、收派成本，并且为货主提供个性化的服务。



“小黑板”作坊式货运中心：小黑板+座机+工作人员可以组成一个小型传统的货运中心。货主通过电话将货运信息告知工作人员，工作人员将相关信息写在小黑板上，司机从小黑板的货运信息中，寻找适合自己的运单。后来，“小黑板”进化为“LED显示屏”，城市内出现货运信息港，但其信息传递本质并未发生改变。

1

同城货运市场介绍

2

同城货运市场互联网化

同城货运市场的弊端

同城货运行业是一个市场份额大、但发展却相对落后的行业。

目前就北京而言，2015年同城货运市场规模大概为250亿元—300亿元。但传统的同城货运行业存在信息转化率低、定价透明度低、货主及司机的权益无保障等弊端。

信息转化率较低

- 货主有货物运输需求时，通常是直接联系“熟车”司机。当发生“熟人”司机已有别的货主订单等临时事件，货主通常直接会在批发市场门口等货运司机聚集的地方（相当于信息港）寻找适合的司机。在这种情况下，从“需求”到“交易”的信息转化率较低。

运费定价透明度低

- 由于信息转化率较低的存在，货运运费通常由司机自行决定，虽然同行竞争在一定程度上可以使得运费合理化，但由于缺乏统一的市场行业标准，定价透明度较低。另外，在空驶率较高的情况下，司机通常会将空驶的运费加在货运费用中。

货主及司机的权益无保障

- 传统同城货运模式下，出现“丢货”“损货”的概率较大。货主无法放心的将货物交给司机是大多数同城货运货主主动选择“熟车”司机的主要原因。
- 另外，传统模式下，由于中介的存在，司机要交较高的中介费，才能拿到中介的货单。更有黑心中介利用虚假物流信息欺骗货运司机。

同城货运平台介绍

以移动端App为主体，解决同城货运市场弊端

互联网模式下，希望通过搭建同城货运信息交易平台，将同城货运的信息同时对接给司机和用户两方，做到信息扁平化，整合社会上的车辆及司机资源来实现同城间货运。提供一个城市内两点之间(尤其是市区范围内)的物流货运，要求的是时效性。

在信息交易平台的信用背书下，司机与货主双方可以自由交易，拥有充分的信誉保障。通过网络匹配、网络交易、网络结算完全替代传统货运信息传播模式，简化传统货运模式下所有不必要的环节，节省大量时间和成本，并且能为用户提供个性化服务。



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21723

