1、项目应用背景

中国物流快递运单量年均 400 亿以上,生产总值万亿以上。物流行业是具有无限潜力的超级产业集群,而且呈现逐年上升之势。随着高铁的覆盖,随之而来的物流运输速度逐渐呈现劣势。同时,高铁的出现就是对物流旧世界的绝对颠覆。

2、物流行业痛点

2.1 速度

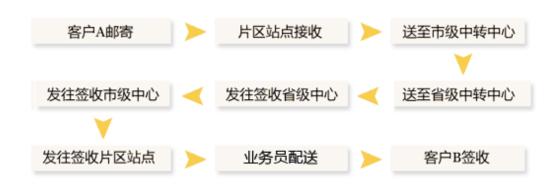
传统物流企业服务于顾客的运输速度为 3~5 天, 货车公路运输。

2.2 中转

货物中转是物流行业中非常重要的环节,然而却无形中造成了:

①耗时、②货物易损、③高成本

快递中转流程图



2.3 包装成本

物流企业为了更好的保障货物完整,包装货物成本 1 元左右,每年行业浪费400 多亿元的纸箱成本。

2.4 客户选择

客户邮寄货物是没有更多及更好的选择,对传统物流的速度已经默认。无非在于选择企业服务的问题和就近为原则。

2.5 销售体系

传统物流企业以网点覆盖了既得客户的原则,一直都是物流企业的业务基础。 在小件快递收费上 10-20 元之间。

2.6 物流成本

传统物流成本由业务员、包装成本、中转站点、运输成本、企业税收、企业管理所组成。尽管每个环节均所产生不同的成本。然而在超级产业集群中,业务量足以让企业获得巨大的收益。

例子: 以申通快递为例 2017 年快递业务量占 15%, 营收 130.6 亿元, 利润为 24%。顺丰快递年营业额 710.94 亿元。

3、Swifts Express 解决方案

我们将以高铁为运输载体,构建全新的物流生态体系。减少物流中转流程,采用直流通模式,以高速流转,两个终端点对点为客户上门服务为原则。其次,速度也是所有人的追求,我们将以 24 小时内必到的服务改变人们的认知。

速度是快递行业竞争的基础,也是改变物流行业天平的砝码,比如顺丰最快, 所以他第一。

伴随高铁的发展, Swifts.Express(雨燕快递)将打破快递行业的天平, 用速度获取市场认可, 用两个终端服务锁定客户满意度和业务量。

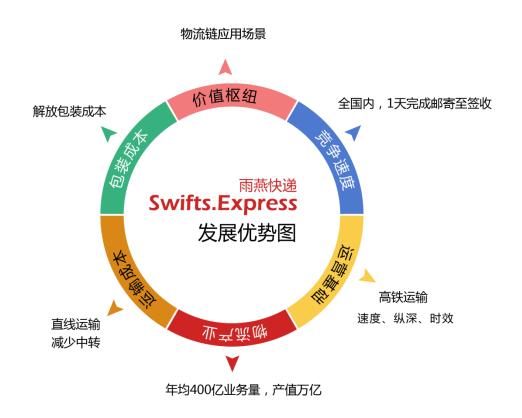
中国高铁八纵八横,时速350km,全国内10小时即可到达所有城市。

Swifts.Express 通过高铁速度成功实现物流行业速度绝对的第一。这得于高铁的合作和全新的商业模式,使我们犹如在无人之境的发展,无可阻挡。

3.1 机遇

这是高铁高速发展而衍生出的商业机遇,随之而来的将是商业竞争中最强的模式,因为它能彻底解决物流行业的速度和成本。

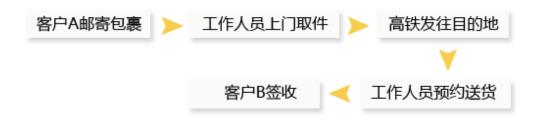
Swifts Express 依附于高铁,全面实现高铁物流的商业化、规模化。我们通过高铁网络的覆盖设置营业网点,以更好的服务于广大群体。



由图所示,物流链拥有无以伦比的优势,自建的生态应用场景将带来真正区块链的价值。

3.2 运输流程

SWIFTS EXPRESS运输流程图



由图所示,我们为客户提供服务将不受限于中转和货物数量而采取批量运输控制成本。从而将整个物流运输的效率提升至最高点。

3.3 包装成本

直流通的模式将直接忽略流转的易损问题,从而彻底减少包装成本,同时创造出更多的利润。

3.4 运营

我们服务客户收费标准将以同行业标准定价(10~25元),不同的是我们的速度是传统物流企业的 2-3 倍,我们两个终端点对点服务的人性化将直接促使业务量的骤增。

我们所构建的物流全新生态体系,是改变行业天平的砝码,更是客户必选方案。 整个服务体系的完善将成为项目高速发展的基础。

同时,在未开通高铁的城市我们同样会设置营业网点。以效应影响市场,以高铁+汽车运输方案解决,使得整个生态运营系统更完整。

由于 Swifts.Exoress 的落地涉及太多商业隐私和运营细节,所以暂不公开,敬请谅解。但是我们的发展终将成为干亿市值的企业。

3.5 利润

Swifts.Exoress 落地后,我们的优势在行业竞争中至少能获得20%市场,以及拥有20%以上利润。

快递业务量:400亿×20%=80亿;

营收:80亿×20元=1600亿元,净利润400亿元。

3.6 前景

Swifts.Express 以速度竞争市场,毫无疑问的优势及行业天平倾向于我们。在未来的发展会获得绝无仅有的盛况,同时我们所构建的全新生态才是客户所追求的。

3.7 激励机制

作为物流链重要的应用场景,SwiftExpress 会将每年拿出 50%的盈利,用于激励物流链发展,以此保障 SE 币的价值持续成长。

3.8 生态&应用场景

随着未来 SwiftExpress 的落地和物流链的开发完成,我们将映射积分分发给生态用户,用于 SwiftExpress 的邮寄快递服务和周边场景使用,而使用积分所产生的成本将有企业承担。