**信息变革时代，物流行业如何自处？**

按：2016年下半年，深圳有个罗一笑事件，各媒体、自媒体纷纷追踪、报道、挖掘，但到最后，我也没能弄明白到底**真相**是什么？不只表现在公众人物、公众事件上，在当今这个快文化、喧嚣的、信息爆炸、去中心化的时代，科学、经济、社会、行业等所有领域，**真相**经常表现得扑朔迷离。

物流行业处在这样的社会环境下，面临同样的问题！

作为一名行业从业者，笔者想侧重谈谈**在信息爆炸和信息扁平的时代**如何透过迷雾，坚守和找寻行业本质、真实，活在当下、活好明天。计划写写车老板（这里不谈职业司机）、专线、三方物流公司、货主、物流信息平台、物流人；分别从这些角色的角度来谈谈行业的真实现状是什么？在这个时代，面临怎样的困惑？如何务实地求生存、求发展？

**信息变革时代，物流行业如何自处？**

**---车老板篇**

处在这个海量信息、喧嚣的时代，许多所谓高智力、高学历、精英人士也不能在纷繁的信息中发现真相，经常地出现困扰、迷惑，不能清晰地发现和坚定自己做的事和发展的道。

**车老板的现状**

之前笔者也写过几篇分析车老板现状的文章(行业内也有大量类似文章)；车老板们，大多来自于农村失地农民、退伍军人、城市下岗职工、子承父业的车二代，运输市场上当下车是供过于求，生意普遍的不太好做，车子出勤率不高，单车利润低，作业要求越来越高，对车老板的服务能力和服务意识也有新要求；车辆、油、路桥费等固定、变动成本高企；车贷和家庭生活开支压力大，要打起十二万分的精神去打拼，不然实在难以维持下去。

**车老板的困惑**

车老板大都没有固定的“组织关系”，都是个体户；要跑运输，更多地要靠自己去想办法。

他们生活的圈子有限，大多是老乡、同村人、信息中介熟悉的人组成的；跑运输基本都是跨城的，不能长时间固定待在一个地方，很多时候车老板们信息有限、固定化；另一方面，生活在这个信息爆炸、高速发展的时代，他们又面临海量的选择：各种车货匹配平台、配货中心、网上、APP、地推；因为车老板普遍文化程度不太高，以及创新者商业模式的不稳定性，有许多的“伪”、“虚”的信息，车老板一旦卷入其中，不仅劳民伤财，而且影响生意。

那么，车老板们，又如何既利用好社会信息发展的红利，又能减少、杜绝找货、经营的风险，把跑运输这件事做得踏实呢？

**车老板务实的生存和发展之道**

这许多年，我曾多次跟货车跑过，驾驶员中，有帮单位开车的司机，有夫妻车，有挂靠的车，也多次到物流园区、配货中心去接触过车老板，总体感觉大部分司机或车老板都是踏实、老实、勤恳、节省的，也有部分人有些狡狎、玩世不恭，但我相信，“人之初，性本善”，其实很多的狡狎、滑头都是多年的环境、行业现状带来的应激反应，是变色龙类似的形为。

* **用好熟关系的圈子**

社会再发展、科技再发达、信息渠道再丰富，车老板的那些熟关系的圈子，永远是车老板们经营的首选；在到达某个城市之前，先和这个城市自己圈子的人电话联系一下，或者在到达城市卸了货后，熟人们聚一起吃个饭，或者车老板们还不太“老顽固”，会玩个QQ、微信，让老婆或自己通过手机先联络一下，这不仅是车老板生意的渠道，也是一种人的社会性需要，找到同类进行情感交流。

* **搞熟货运交易中心的套路**

圈子毕竟有限，也只有别人满足了才会给你；更多的时候是要到当地的货运交易中心、物流园区，象上海的华环、广州的林安、杭州的传化；车老板们经常去，这些地方也是相当长时期内车老板们找货重要的地方；老司机们一般也有自己的套路。

我这里想给车老板们的一些建议是：

第一：要根据自己到货运交易中心的频率，决定是否要办年卡、月卡或单次卡，经常性去的办年卡、半年卡更合算一些；

第二：货运中心一个个的档位太多，全部走下来时间长，也不一定找到及时的、合适的货；除了直接找老熟人中介外；现在一般的货运中心，如华环、鸿宝、林安、传化、江西万佶等都有手机端的软件，可以下载一个，注册一下，通过手机线路、时间搜索、进行匹配，这样效率更高；这个事可以自己多琢磨琢磨怎样用，老乡间探讨探讨，“三个臭皮匠，抵一个诸葛亮”，几个人一起琢磨一下，就会弄清楚怎样用、用得更好；

第三：多走走，现在象林安、天地汇等，他们会在园区间开通城市间运输线路，可以去多问问，是否可以加入他们的班车线路？加入后，总比每次都要自己去找省很多心，算长账不算单趟账，单趟给得钱可能虽然少点，但多跑两趟也是一样。

* **拨云见日,识得真APP**

这几年的车老板们，在各种场景下，一定遇到过向你推荐装APP的第三方软件，早期可能还拿过毛巾、杯子甚至返还十几二十元的安装费；如果手机还行，装就装了，能不能用、是否用、是否用得好暂不管，安装APP时，还可以和推广的小妹扯扯蛋，也小小地慰藉一下四处跑车、长年孤单的心（老婆在车上可能不敢）；这样的软件厂商类型很多，有园区管理者的，有软件公司的，有物流公司的，但大部分是软件公司的；这些APP，除了少数几个，不要我说，应该用过的车老板都知道，宣传的和实际的效果还是差别很大的，大部分顶不了什么P用；实际上，“货主”通过软件找车的大部分是临时性、少量的、不太好走的货，车老板自己一般也是想方设法找些长期、稳定、熟悉的货、熟悉的线路；各种手机上的软件，特别是一手货源方的，效果有限；但如果是大三方的APP、有实体物流园区的APP或走B端线路的物流平台（也就是这家谈了固定的、长期的大客户的平台），倒是可以精选下来，作为相对靠谱的找货途径。

移动互联网的软件产品本身没有好坏，做为车老板来说，咱要靠跑运输生活，选择真实的、有价值的、规范的软件去找货，那就是利用好了软件产品；反之，“病急乱投医”，相信地推小妹和别人的推荐，下载安装了一大堆找货软件，耗费了大量流量和金钱，花费了很多时间，也不一定能找到合适、真实的货。

什么是好的找货软件呢？

除了上面说的有货的大三方软件、物流园区软件、谈了大客户了物流平台；还有就是找一些市场名气比较响、分布城市多（你在很多城市都看到有它的园区、他们的网点）、最好有线下服务站的物流找货软件；另外，还要看这个软件是否有担保金、保证金，比如空放有没有补偿；最好能线上支付车费，货到了就打款、手机上就能查看到；软件功能比较完善，实时数据比较多、刷新快；软件能提供一些发货人信誉水平参考；接通了公安系统的身份证查询验证功能等。

**车老板如何升级？**

车老板做生意，也要“打铁还要自身硬”，现在市场环境下，车不缺，干这行的人忒多；货方眼光也越来越高，我们自身本来是个体户，和大运输公司、物流公司比，本来信誉度天然就差些；在当下及未来一定时期，车老板还要继续搞运输，还能受欢迎，我观察下来，车老板可能还需要在以下方面注意或作些升级。

* **转变和建立“品牌”意识**

我们千万不能因为是个体户，今天干了一票，下次不知什么时候再给同一个主雇干，所以，马马虎虎、随便干干甚至还想宰一宰的想法以后千万不要有；因为，现在社会的发展，口碑太重要了，现在通过行业圈子或通过网络、社交平台，分分钟就会把不好的、信誉差的驾驶员传播给所有人，甚至国家也在鼓励建立黑名单，也就是你干得不好、宰过人，就把你上网，下次别人发货前一看到你不好的那一次，就不会再有人找你干了。

所以，车老板要想在这行当混，你个人就是个“品牌”，讲信誉、重服务，要让人放心。

* **与时俱进，提高服务能力**

过去，车老板就是接单后，到仓库去装车，甚至都不要点数，装好后盖好雨布、上了封条，到了后，有人卸货、点数，车老板只要在车上睡觉、等卸完了仓管会来叫把车开走……这些现在来看，远远不够啊，提高服务能力，一是要车老板勤快点、精明点，搞好和仓管、调度、装卸工的关系，装卸货，可多参与一些，有异常及时反馈；二是在现在的信息社会，讲究个运输过程透明，何时到仓、何时装货、何时装完、何时发车、在路上有什么异常、何时到达、何时卸货、何时签收、签收有无异常、是短少还是破损、如何处理……，这些信息，现在的货方、物流公司、物流平台可能会让车老板通过手机上的软件进行反馈，这会转变多年来有事电话联系、现场跑腿协商；每个环节如何处理系统？这可能需要车老板抓紧时间去学、下决心去用；时代变了，思想也要变，不变就要被淘汰或混不开。

总结下来，社会的发展，要求车老板转变思想，树立个人品牌意识，建立好的信誉；“学习雷锋好榜样”，按货方要求学好如何使用手机上的软件，及时汇报，及时沟通，有问题通过实时异常存证，保护自己、方便他人；同时，车老板要做一个“又红又专”的好司机，驾驶技术过硬、习惯良好，和任何货方合作都是好评；这样，时代再发展，信息再爆炸，你干运输这一行，照样能“吃香的，喝辣的”！