对传化新产品章鱼帝的几点探讨

背景资料：最近，传化物流面向上游运力采购环节，推出了干线物流运价查询和运力订购产品——章鱼运价。

**期望实现的效果**：

1. 想把临时性、零散的物流需求变成计划性的物流需求，计划物流自然会形成规模效应，物流成本也会相应下降。
2. 章鱼运价可以把注册司机一个月的订单排满，司机的工作也从闲散的工作变成有计划性的工作。
3. 章鱼运价希望可以打造成一个行业标杆性的定价体系，一家企业如果有物流需要的话可以通过章鱼运价查询价格，同样对同行也有一个意义。
4. 章鱼运价的定位是小型制造企业和三方企业，因为这些企业会提供计划性的物流需求，也更希望和一个有服务品质的平台合作。

**运价来源：**

1. 来源于陆鲸：主要是陆鲸在全国布局的279个城市，陆鲸的工作人员接触当地的货代、黄牛和三方，采集当地的运价，了解去年是什么价格以及今年想订什么价格；10万多家陆鲸的注册用户和135万司机的报价。

2.来源于传化网公路港，有大量的物流企业和黄牛会入驻150个传化分布在全国的公路港，章鱼运价采集了多年来这些企业和黄牛记录在传化网上沉淀的价格数据。

**影响最终报价的四个维度**

第一个维度，采集的货代、黄牛、三方、司机和物流企业的报价。

第二个维度，考虑货源和运力的分布。章鱼运价的工作人员会做一个测算，不同的里程会带来不同的油耗，还要考虑有没有回程车。

第三个维度是天气因素，如遇大雾、雨雪等恶劣天气，会酌情提高运价。

第四个维度是时间因素，在双11、双12等物流高峰期，价格也会相应提高。

**个人对章鱼帝产品的态度及若干问题探讨**

首先，个人的态度：认为是一种有意思的尝试；从传化物流上市后，近两年的布局来看，传化的物流体系越来越平台化、生态化；关于物流服务产品也作了很多的尝试；传化线上和线下体系多年的经营，也有一些数据和基础在；章鱼帝这款运力预售和需求计划性发布的产品，从多维度给出价格参数，也是一种新模式，是值得鼓励和行业学习的。

从上面传化关于这个产品相关的描述，个人有以下几个问题想探讨：

1. 物流的不规范性、不可预知性可能造成这种模式的不可持续性；比如，某个司机预售其两天后的运力，按其估计应该能从A城赶到B城，但因为A城上一个客户的卸货不及时或回程意外，造成两天后B城的运力提供不可实现；而这种情况很多情况下是比较大概率的事件；
2. 如何规避有意违约？货方需求计划性发布和运力进行提前的匹配后，当中小企业在之后的数天内又有更低成本、更合适的运力时，或者运力提供方在这段时间有更丰厚利润的货源，如何保证契约实现？
3. 运价参数的四个维度还远远不够，实际很多运价要现场才能确定，有个变化幅度。

但总体来说，传化的尝试是有意义的，只有尝试，才能找出真正的问题，才能验证或解决问题。