当我们想发货时，首先想到的是谁？

我在这里将发货人分成两类，普通的货主和物流行业内人的发货需求方；发货时分别可能采用的途径：

一般货主

他们只要不是第一次开门做生意，一般都有相对固定的、老的物流商，或者从亲朋好友中做物流处的打听，或从网络搜索，或通过之前的口碑中发现。

物流行业内人

有以下一些途径

* 找对口的行业朋友

但如果需求的业务非此朋友业务，则其热情不高，效果有限。

* 找之前合作过的物流商

当再联系几年前的物流商时，要么电话那头已非其人，要么已改行，或回老家了……

* 按行业经验找

一般也是根据细分业务类型，按企业规模、品牌大小去考虑，从大不从小，难脱个泛泛。

* 通过行业社交群来找

行业内人，一般都参加多个物流qq或微信群，都是熟悉或不太熟悉的行业内人，把需求发过去，但不好做的业务也没人响应。

小结

所以，蓦然发现，作为行业中人，当我想发货时，找个靠谱放心的物流商还真难！

如何破？

* 从供给侧看

1、物流公司要坚持做品牌，业务联系人的手机号，业务联系电话不要更换，不能业务人员变动后，就联系不上公司了。

2、考虑如何让货主和有需求的人方便的找到，通过搜索引擎、室外媒体、行业杂志等做公司宣传，直达目标受众或心智。

3、建立公司行业美誉，现在到百度上搜某公司，一查都是负面新闻，即使不是自己干的，也要积极澄清，或联合相关部门联合打假。

* 从需求侧看

作为货主或有需求的人

1、做好物流商选择

无论开厂还是做商贸，都有物流需求，作为未来长期物流合作伙伴，要精选择，严考察，宁可多花点时间。

2、做长期合作伙伴

要从长期合作考虑，不零和，要双赢。

3、临时性需求

临时性需求，如果有好的供应商体系，一般系统内就能帮助解决，如果现体系不能承接，可考于委托其代找，或考虑它途。

4、无车承运新政后，健全体系下的信息平台运力直采也是一个途径。

后记：本文写作原由，是昨晚一个亲戚向我询问上海到某地的靠谱物流商，我不做物流实务有些年，突然有这个委托，我操作了一下，就有了以上感慨。

作为一名在物流行业干了十余年的人士，当有亲朋好友委托找车、找物流商时，仍感无处下手，比较迷茫，一方面是临时业务的特性决定，另一方面也是我国物流的无序和不规范原因；更遑论一般发货人，会更迷茫、更无奈和不踏实。

这几年社会、资本界对物流关注很多，行业热闹异常，部分细分领域有了较好的宣传和曝光，看似物流发展已大成，但正如我去年体验的大包裹物流，包括这次的发货，我还是深感到，文字宣传的物流市场和真实的物流操作差别很大！

物流行业的发展，任重而道远！

另：最终我为这位亲戚找了多年前合作过的专线公司。