**满帮要向用户收费了，是激进还是恰逢时机？**

昨日，在物流微信群里，有行业朋友爆料，满帮将向用户收费了，向货主端和司机端双向收费；根据在满帮平台上发布的信息条数，按年收费，费用从数百元到一万多元；将于3月1日后在全国范围内实行。爆料的朋友号召抵制货车帮和运满满这种收费行为。

今天早上，又有同事从其它渠道得到现有货车帮用户发来的截图，截图上显示出满帮两家都推出了会员服务，服务的内容和上面微信群的爆料消息吻合，货车帮APP上提示会员免费体验到1月底。言下之意，以后会收费。

看来满帮在合并两个月后，真的要收费了。

如何看待满帮收费？

从市场经济形为来看，收费肯定是个趋势。

1. 收费能给物流平台带来一个稳定的赢利模式；所有商业模式的免费只是表面和短时间的，只有收费（或通过其它侧面来收费）才是可持续的市场经济形为；
2. 收费能促进物流平台提升服务质量：免费时平台对用户的服务没有经济和道义上的责任，一旦收费后，平台就要提供和费用相当的服务，否则用户自然会抛弃之。

所以，从长远来看，满帮的收费是无可厚非的。

满帮收费，是激进抑或恰逢其时？

从目前市场格局、行业环境、消费者意识来看，满帮的收费是激进的市场策略还是恰逢其时呢？

物流平台能否收费、是否时机合适有一些判定因素：

1. **物流平台是否处于市场垄断地位**：如微信在IM工具上，是否对客户和用户具有很强的粘线，用户离不开，是否具有一定的头部效应；目前来看，国内的车货匹配平台上，满帮基本上具有这样的市场地位；我想，这也是满帮决策层决定收费的底气所在；
2. **用户的需求是否为刚需**：车货匹配领域，正如本人近一两年在多篇文章中分析的，车货匹配的点（货方）到点（司机）模式不是主流，这个模式具有随机性、低端化、不稳定、风险大、控制难等特点，不是物流运输的核心运营模式，起码当前行业阶段不是主要资源调度模式；所以，从这一点看，收费的市场前景不太好；
3. **用户付费意识怎么样？**要向用户收费，肯定要看用户愿不愿意付费，有没有为你提供的服务付费的意识；显然，物流车货匹配领域多年来，主流还是免费模式，无论是强势的货方还是供过于求的司机端，都习惯了免费用物流平台（前期不仅免费使用，甚至使用还能获得额外的经济和物质报酬）；所以，从物流平台用户的付费意识来看，情势不太好（从文首那个爆料人呼吁抵制即可看到普遍的情结）；
4. **价值是否能匹配收费的价格**：用户无论自愿还是被动付费，最后能否留存下来的决定因素还是平台提供的价值；从满帮收费的消息来看，收费相对于传统的线下中介来说，是比较便宜的；但对用户来说，收费不高，要求的服务也不能打折扣，相对于线下撮合信息部来说，物流平台面对的是海量的用户，能否实现线下中介的点对点、随时、全程、具有熟人感情维系的有温度的服务？这个是要庞大的运营、客服售后团队的；满帮不知道做好了没有?起码应该在短期内是有巨大挑战的。

小结

笔者一贯支持行业的新事物、新尝试和改革；本人认为，满帮的收费对当下阶段的物流平台来说，是一次大胆的尝试和突破；是符合市场经济的形为。

满帮的这次尝试，面临着用户付费意识不强、需求不大、免费平台竞争、价值有限的一些困难。

收费有利有弊，“利”在找到和明确了一个稳定的赢利模式，“弊”在会员收费会将满帮更定位于信息撮合商，可能会影响满帮在其它方向的想象、拓展空间。

多年以前，会员收费就有一批老的物流信息平台就尝试过，但效果并不好；时间已过去许多年了，现在的经济形势、行业格局、用户消费意识也发生了很大的改变，在这种形势下，满帮尝试会员收费，其结果如何，尚待观察。