物流平台建设模式之一：互为平台模式

平台是近年商业界推崇的模式；也产生了多个以平台模式做大、做出名的企业，比如阿里巴巴、腾讯的微信、滴滴出行、美团、京东、海尔、爱彼迎等等。

大部分平台模式都是一家独大；大树之下，寸草不生；平台赚取大部分流量和利润；平台是自己主导甚至自营模式，打造无所不包、全链条的产品和服务体系，平台的用户寄附在平台上，靠平台的光辉引些流，赚些小钱或只是赔本赚吆喝。

现在也有一种趋势，大树逐渐意识到孤木难成林，太寂寞，不能形成树林和森林生态，也不长久，所以，许多平台逐渐开放了生态，不在赚独钱；这些平台自己发挥基建优势，制定标准，开放接口，引入关联产业共同建设，打造成垂直产业链服务能力或综合性服务能力。

这种基于互联网的开放式平台模式是进化的产物，是一种先进的生产关系模式，值得借鉴。

再来看看物流平台的情况。

物流平台发展有几年了，出现了许多综合性或垂直性的物流平台，这几年也市场竞争、洗牌过，留下来的和现在进入的，都是比较有竞争力和先进模式的平台企业；但在许多领域，存在着恶性竞争和市场参与者众多的情况。

正如本人曾经分析过的，平台模式是一种互联网经济模式，具有头部效应，人性的惰性又不愿意记住多于一至两个的品牌，所以，对大部分物流平台来说，结局是被忘记或惨淡经营。那么，增加知名度、曝光率的方式，其中一种就叫互为平台模式。

何为互为平台模式？

举个例子：比如A和B都是做车货匹配平台的，都是全国性或分别有个区域优势；C是做车后服务平台的；D是做全国性的零售油品平台；E是地方性的ETC卡平台……原来平台的模式，大家是互相防备的，怕自己的客户和资源被对方挖去（当然，对方也会想方设法暗地里去挖），怕在市场上显示出不如别人……互为平台模式下，A~E的平台，尽可能地把对方、别人、垂直的、关联的平台接入自己家的平台，现在的EDI数据对接技术上是没有任何问题的。

互为平台模式实现的效果就是：各家平台突出自己的优势，（如腾讯平台的用户基数优势），连接别人的优势补充自己；面向共同的用户，提供一站式或比价式的服务；互为平台模式最后的结果是产品差异化减小，服务和品牌差异化将扩大，最终平台之间拼的是管理、服务能力。

互为平台模式的好处是

1. 提升了个体物流平台的服务能力和客户满意度；
2. 减轻物流平台之间无序、恶性的市场竞争；有利于行业良性发展，实现平台合理利润，投资人的资金投入和收益更有保障些；
3. 鼓励物流平台做精品，努力突出核心服务能力，促进个体平台以及物流行业的发展；

互为平台模式思想来源于互联网的连接思维和工业经济时代的外包非核心业务理念。

互为平台模式的经营风险和难点在于开放共享和企业核心商业能力外泄的矛盾的处理。