

菜鸟物流的商业模式分析





菜鸟，基于互联网思维的物流平台

2013年5月28日，阿里巴巴集团、银泰集团联合复星集团、富春集团、顺丰集团、三通一达（申通、圆通、中通、韵达），以及相关金融机构共同宣布，“中国智能物流骨干网”（简称CSN）项目正式启动，合作各方共同组建的“菜鸟网络科技有限公司”正式成立。菜鸟”小名字大志向，其目标是通过5至8年的努力打造一个开放的社会化物流大平台，在全国任意一个地区做到24小时送达。



中国整个GDP中18%来自物流，但在发达国家是12%。这六个点如果降下来，对整个国家经济效益的提升非常大。

作客央视的时候，马云毫不避讳地说菜鸟物流就是拿地、建仓、跟政府谈判，而他本人要做的，是服务物流企业，降低物流企业成本，让物流企业更好地做服务。

从这点来说，菜鸟模式的物流，不是传统意义上的物流，它仅仅提供仓储服务，不会深度介入运用。



阿里巴巴董事局主席马云：“通过菜鸟网络，未来全中国2000个城市在任何一个地方都能够24小时内货物到家”





马云如此大张旗鼓地去改变中国物流行业，其底气在于他有着强大的物流包裹团队——占到中国物流总量的60%以上。

在智能骨干网中，快递业务在阿里内部称之为“地网”——一张遍布中国的超大规模物流基础设施网络，调动起港口、公路、机场的运输潜力，24小时可送达的物流网。

与之相对应的是“天网”，是阿里巴巴内部用互联网形式对仓储物流服务进行数据化管理的系统。

在菜鸟网络的平台中，各方资源、信息和数据是共通的，而由此产生的聚合效应，才是菜鸟网络真正的魅力。



little 例子

以往北京到长沙圆通只有1个航班,错过了只能等第二天.但在阿里的骨干网络中,各家快递公司竞标,十家快递公司就可能错开成10个航班.

陆运的话,可能原来北京到长沙两城之间每家快递每天有2趟车,但在资源整合后,也许每隔一个小时就能有一趟车.

同时,以往每家公司在晚上9点之后会收到十几票,单独派送的成本比较高,而未来包裹集中起来可能就有一两百票,完全可以支撑某些快递或区域派送公司以较低运费,开通类似夜晚派送服务.



优势

随时下单、随时发货、
随时转运，甚至随时派件

这也正如马云所言，菜鸟物流网成长起来后可能会影响所有快递公司今天的商业模式，以前我们认为对的东西可能不对了。

因为它完全基于互联网思考开垦——利用阿里系内的大数据，包括合作的第3方物流公司的数据等。



注册资金与股权分配

菜鸟网股权比例

数据来源:深圳市市场监督管理局网站

43%

天猫投资 21.5 亿元,占股 43%。

32%

浙江银泰集团通过北京国俊出资 16 亿元,占股 32%。

10%

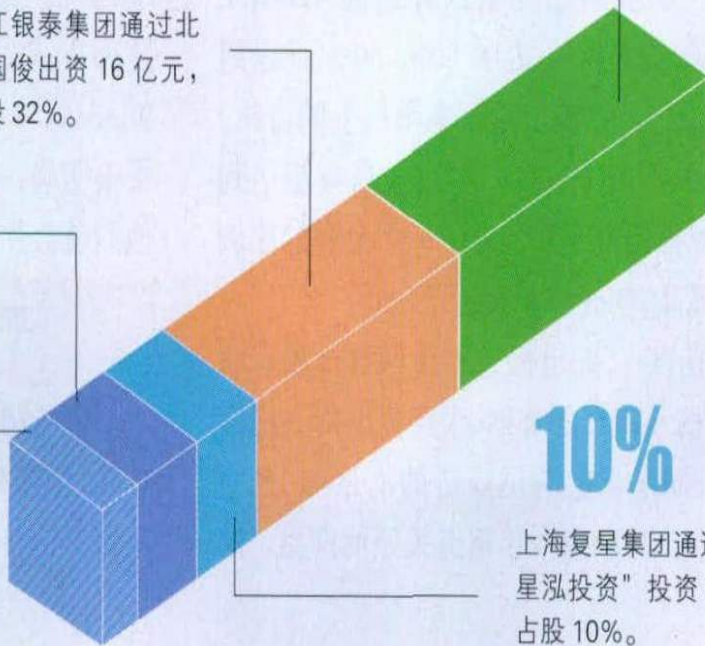
富春集团通过“富春物流”投资 5 亿元,占股 10%。

5%

顺丰、申通、中通、圆通、韵达各自出资 5000 万元,各占股 1%,共 5%。

10%

上海复星集团通过“上海星泓投资”投资 5 亿元,占股 10%。



银泰集团长期从事百货连锁,优势在于后台供应链管理——管仓储,沈国军任CEO;
复兴集团旗下的复兴地产在拿地、建设、仓储地产物业管理等方面很有经验——建仓库;
富春做干线物流;
顺丰、“三通一达”做支线物流与最后配送;
阿里进行信息化组织管控、资金结算。



菜鸟成立仪式上的构想

马云：

用10年时间，通过自建、共建、合作、改造等多种模式，打造遍布全国的开放式社会化物流仓储设施，建立一张能支撑日均300亿元（年度约10万亿元）网络零售额的智能骨干网络。

为了实现这一理想，菜鸟的第一期工程要投入100亿元，第二期要2000亿元。



菜鸟成立仪式上的构想

沈国军：

几个月前，第一次股东预备会在杭州召开，会后有十几个城市不断推进项目的发展，该项目预计在全国8个重要城市布局建立主干网络，其他的可能在某个区域做深做透。

接下来要做两件事：

第一，在线下搭建一个全国2000多个城市的“屋里仓储网络”，基础投资非常大。

第二，这个网络要用互联网思路运营，所以其中一定有系统、有应用。



背景分析——物流“军备竞赛”

电商圈里，物流一直被称为“三流”之一，同时也是信息流、资金流之外最难攻克的障碍。

国家邮政局副局长刘君今日在一个行业大会上介绍，2012年我国快递包裹量为57亿件，快递企业中的“三通一达”承担了其中的80%，物流基础设施和资金投入严重滞后。

为了攻克物流难题，吸引更多的用户，近两年开始，物流能力已经成为评判电商平台综合竞争力的标准之一，各企业间的物流“军备竞赛”也日趋激烈。



菜鸟PK京东

轻资产模式

做平台的阿里巴巴
网络物流公司等社
会资源为己所用—
—搭建物流平台

重资产模式

以京东为代表的
自建物流

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/918032101020006056>