

【政策风向】得华东者得天下，壹米滴答起网华东下的是怎样一盘棋？



在如今激烈竞争的市场环境下，仅成立短短一年多时间的壹米滴答底气何来？

3月1日，壹米滴答分别在上海、杭州两地举行了华东起网江浙沪全面运营的启动仪式，宣告了壹米滴答江浙沪三省全面覆盖，与外围21个省区全面互联互通，整个华东网络搭建完毕。据壹米滴答内部人士透露，接下来将在江苏举办三场加盟会（无锡，南京，泰州），预计共有1000家参会。

华东区域一直是快运市场的必争之地，江浙沪三省在全国零担物流市场总量中的占比超过20%。在如今激烈竞争的市场环境下，仅成立短短一年多时间的壹米滴答底气何来？

强势的资本助推

在这之前，壹米滴答就在资本市场热闹过一番，在2016年所谓的资本寒冬下，仅用3个月就分别完成了A、A+轮融资，而投资方为全球四大顶尖投资机构普洛斯、源码资本、险峰长青、凯辉基金投资，此两轮融资均过亿元。

据了解，此A+轮融资的重点之一便是用于壹米滴答华东起网。强势的资本介入为壹米滴答注入了更多信心踏步华东区域。

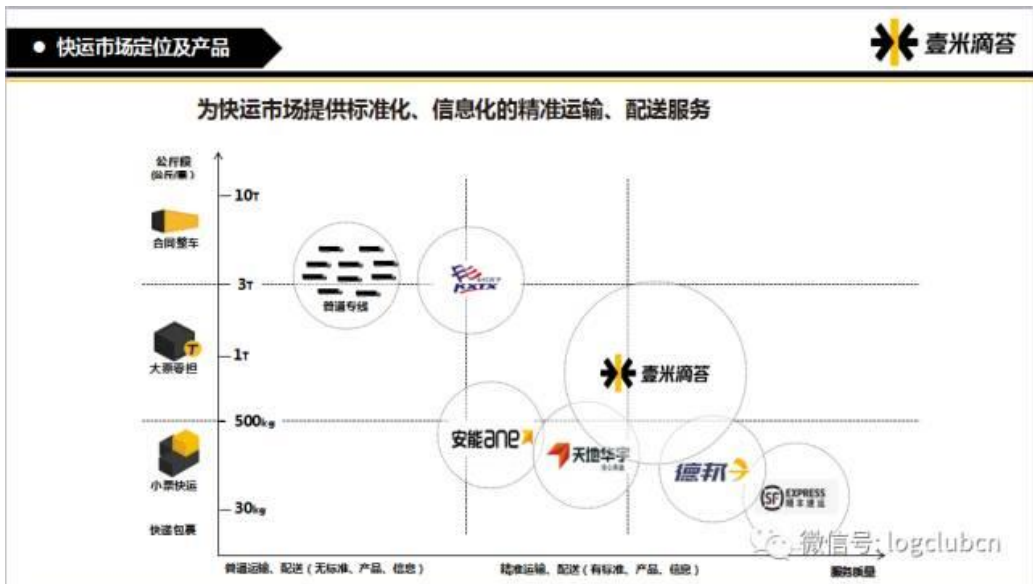
资本对于壹米滴答而言是锦上添花，而壹米滴答的自身优势便是资本涌入和勇于布局华东的真正底气所在。

快速的成长路径

壹米滴答成立于2015年6月9日，于一年多时间网点数增长109%，分拨数增长500%，线路数增长121%，日均货量增长182%，核心数据增长迅猛。



壹米滴答首创网络众筹、运力众包等运营模式，通过省地直达、县镇直通，打造“滴答到门”、“小票快运”、“大票零担”主营产品，以末端无盲点的配送优势加以省内中转无缝对接支撑专线大车落货。



强强联合的外围实力与密集的华东网络布局

据悉，壹米滴答是全国唯一一家先有外围再启动华东的网络平台，区域协作覆盖 21 省，目前外围共计有十二家成员企业，积累了上千万的客户群，中国 500 强的市场占有率达到 60%。

壹米滴答在布局各区域性网络公司同时，也在加深各支线网络的深度，搭建了一张自下而上铺建的全国网络，这也是其最核心的竞争优势。此次华东正式起网后，将提供与外围 21 个省区的来货保障和到货支持。



据资料显示，壹米滴答一二线城市 100%覆盖，区县覆盖 85%，全国网点 2500 多家，员工 15000 多家，线路近 2000 余条，自有车辆 2600 多辆，82 个转运集散中心，60 多万平方米操作面积，整个华东网络共设 7 个枢纽中心，12 个分拨中心，500 个网点，江浙沪全境覆盖，县镇直通，实现末端无盲点派送，这也是壹米滴答进军华东的底气所在。

目前壹米滴答在全国的网络布局正逐步完成合围，全国各区域与华东互通融合，可能中国市场的新格局即将打开。“壹米滴答身处在一个万亿级市场，随着更多客户和成员的加入，壹米滴答将会是一个千亿级的综合物流平台。”壹米滴答总裁杨兴运曾对壹米滴答未来 5 年如是展望。

零担快运这个万亿级的市场，目前还处于极具分散的阶段，而整合发展将是未来的趋势，国内一定可以成长起几家具有规模的零担全网型公司，我们拭目以待。