

德邦物流调查报告

汇报人：时伟欣

王晓玲

崔梦帆

陈文雅

目录

- 一、企业基本概况
- 二、营销策略
- 三、SWTO分析
- 四、问题及解决措施
- 五、发展前景
- 六、结语

德邦物流简介

德邦快递创建于1996年，总部位于上海市青浦区。德邦快递致力成为以客户为中心，以大件快递为核心业务，业务涉及快运、整车、仓储与供应链等多元业务的综合性快递、物流供应商，为跨行业的客户提供综合性的快递、物流选择，公司先后获得“守合同重信用企业”、“十佳电子商务服务商”、“中国物流杰出企业”等荣誉。2018年1月16日，公司在上海证券交易所正式登陆A股市场上市，股票代码为“603056”，同年7月，德邦快递上榜财富中文网发布的2018年《财富》中国500强企业。

营销策略

价格营销策略

德邦物流目前采取组合价格策略，根据深圳货运市场情况对不同细分市场采取不同的价格策略. 针对各个地区不同程度上采取等级价格策略。市场采纳不一样的价钱策略。针对各个地区不一样程度上采纳等级价钱策略。该价钱策略实行有益于公司发展。

产品营销策略

当前德邦物流的产品服务包含精确卡航、精确城运、精确汽运、精确空运。在全国40多个城市设有空运代理点，. 与全国全部机场保持优秀合作关系。

品牌营销策略

德邦还在厦门大学开设了德邦物流奖学金，鼓舞学生勤劳学习、勤苦研究，并踊跃参加社会实践。别的，为了获取丰厚的人材资源，德邦物流睁开了与高校睁开了合作。并为高校大学 生供应大批实习就业岗位。这些都在表现了德邦的营销手段，同时有很好的社会效应，造成很深刻的影响。别的，公司还在个体、店面、户外、网站、人员服务及工作制服等方面增强德邦物流的品牌营销。



公司地区营销策略一-5KM 营销

“5KM” 管理是一个抽象的观点，是依据公司均匀点距设定的一个理想值，是对 公司鼎力拓展网点覆盖率的假定，详细的范围设定由区长和经理依据营业部所在地区确立。营业部应就地取材，综合资源能力、交通状况、公司散布、竞争敌手等的考量，进而确立“5KM”营销的范围。同时，还要尽可能防止营销地区的重叠，这就要依赖部门之间合作。此过程中，公司要利用采集资料阶段获取的信息，行电话咨询、阿里咨询、邮件咨询，并选用潜力大、合作意愿强的企业要点进行客户拜见，争取全部可能的客户。

SWTO分析

优势

- 1、德邦物流已在全国30个省、市、自治区开设直营网点1300余家，货台总面积超过50万平方米，日吞吐货量近3万吨，服务网络遍及国内550多个城市和地区覆盖全国90%的经济中心和人口。
- 2、在1998年时承包中国南方航空，集团~公司共干航空客货运处涉足空运。为快速松达提供了保障。
- 3、公司进行科学化、信息化的管理，能有效地提高管理效率，进行资源的最大化利用。
- 4、公司的企业文化不断建立和发展。员工的受教育的程度比较高。

5、公司的发展迅速，每年保持这60%以上的发展速度。发展态势良好而稳健，但同时也没有进行盲目的扩张发展，走长线式发展路线。

6、设计代收货款和保价运输的增值服务，让客户更放心的进行货运业务。

7、德邦是阿里巴巴唯一推荐的一家物流公司。



劣势

1. 国有强企的零担物流的竞争。
2. 运输方式略显单。虽然是标注卡运，但是如果天气过于恶劣对运输速度造成很大的影响。
3. 大量的直营网点和自买的卡车，一方面虽有利于对运输过程的控制，但另一方面却需要承担着大量的网点运营费和汽车维护费。
4. 德邦的运费相对昂贵，而德邦的客户主要是中小企业，而日益增加的物价不断飞涨的油价，天价过路费，又没有国家的资金补贴，无疑又会增加运输成本。

机遇



1. 利用自身的良好服务和灵活的竞争机制与国有企业的冗余的制度展开竞争，同时蚕食国有企业的市场份额。
2. 高铁的发展即是挑战，更要机遇。德邦物流应该在全国高铁快速发展的前提下，积极投身高铁零担物流的行业。
3. 拓展高端零担物流行业制造新的增长点。
4. 扩大对运输条件的投资，将客户拓展到大型企业的客户。

挑战

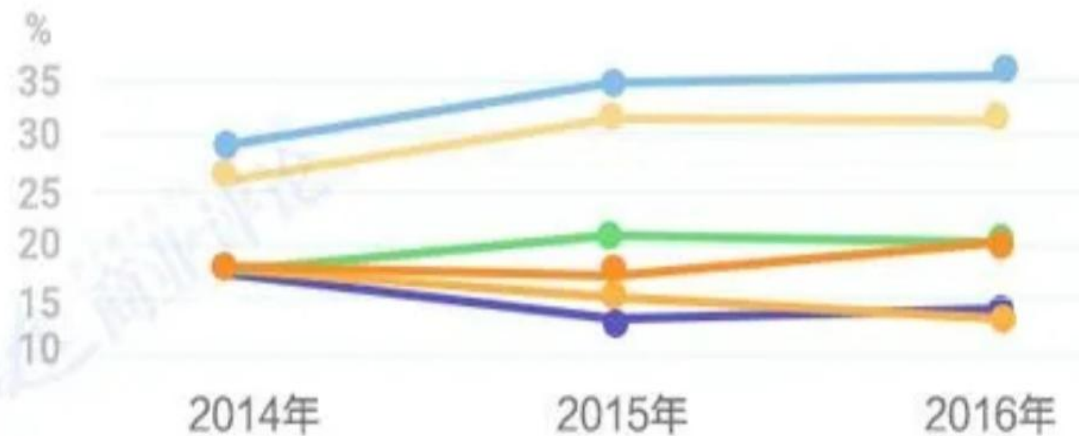
1. 全国有多家实力雄厚的快递公司，完全可以同样的涉足零担物流行业，虽然短期内并不会造成很大的威胁，但多少会对德邦产生影响。
2. 货物赔偿成物流普遍存在问题。一旦货物造成损失，理赔永远是一件难事。而德邦在这方面做的仍然有很大的不足。对德邦的声誉无疑是不利的。

3. 日益增长的物价，增长的油价，增长的过路费用，都对德邦未来的发展产生了很大的变数。无形中增加了运输成本，增加了中小企业的负担，中小企业可能会投靠更有资金优势的国有零担物流公司。

4. 个体零担物流的竞争。个人的竞争依靠更加灵活的运输方式，更便宜的运费和一些口碑，便可以赢得很多中小企业的依赖。

近三年各家物流快递公司 销售毛利率对比

● 中通快递 ● 韵达股份 ● 顺丰控股
● 申通快递 ● 德邦物流 ● 圆通速递



问题及解决措施

问题

随着科技的发展和社会的进步，德邦物流公司暴露出了自身发展的缺陷。德邦物流存在管理理念陈旧、专业的物流人才较少、运输费用高昂、缺乏企业之间的强强联合等问题，需要及时采取措施进行解决。



解决方法



德邦自身方面

- 积极开发新能源和节能运输机械、降低物流成本。
- 积极引进、学习国内外先进的物流技术，积极开发新的业务类型、扩大自己的服务范围。提供相应的增值服务，在服务数量和质量上赢得客户的认同。
- 加强员工素质培养，提升整体服务水平
- 严格防范品牌被盗用情况，一经发现，及时举报。严厉制裁冒名骗取客户货物、财产等行为。

国家方面

- 加强市场监管力度、规范行业，竞争制度、严厉打击不正当竞争行为。
- 加强对物流行业的管理力度、严格限制物流行业的准入门槛。制定相应的行业制度。避免物流市场出现混乱现象，是物流企业逐步走向标准化、正规化。



发展前景

最近德邦与华为云共同合作,推出的‘物流+云’的新模式,从“收、转、运、派”四大物流运输核心环节全面着手,这将会进一步提高运输效率,简化消费者手机下单、付费、查快递等流程,为消费者带来更便捷的快递体验。

作为国内物流行业巨头和大件快递的领军者,德邦物流在当前的社会知名度不如顺丰这样的小件快递企业。毕竟大家触的更多的是小件的快递业务,大家接触的更多的是小件的快递业务,而对于德邦快递这种大件快递业务并不了解,实际上作为快递行业的元老,德邦快递未来发展前景广阔。

结语

随着经济飞速发展和互联网普及，物流发展已开始嵌入到人们生活的方方面面，越来越多的企业因看好这一市场前景，纷纷踏入物流行业。面对信息技术迅速发展和竞争环境日益严峻，德邦必须做出调整，不断发现和分析自身存在问题，并相应地做出对策，以适应市场变化和需求。同时要完备物流信息系统，统一有效地在信息资源上实现共享化，在信息网络上实现一体化，最终使其发展核心竞争力加强，创造更大经济效益。

谢谢观看！

