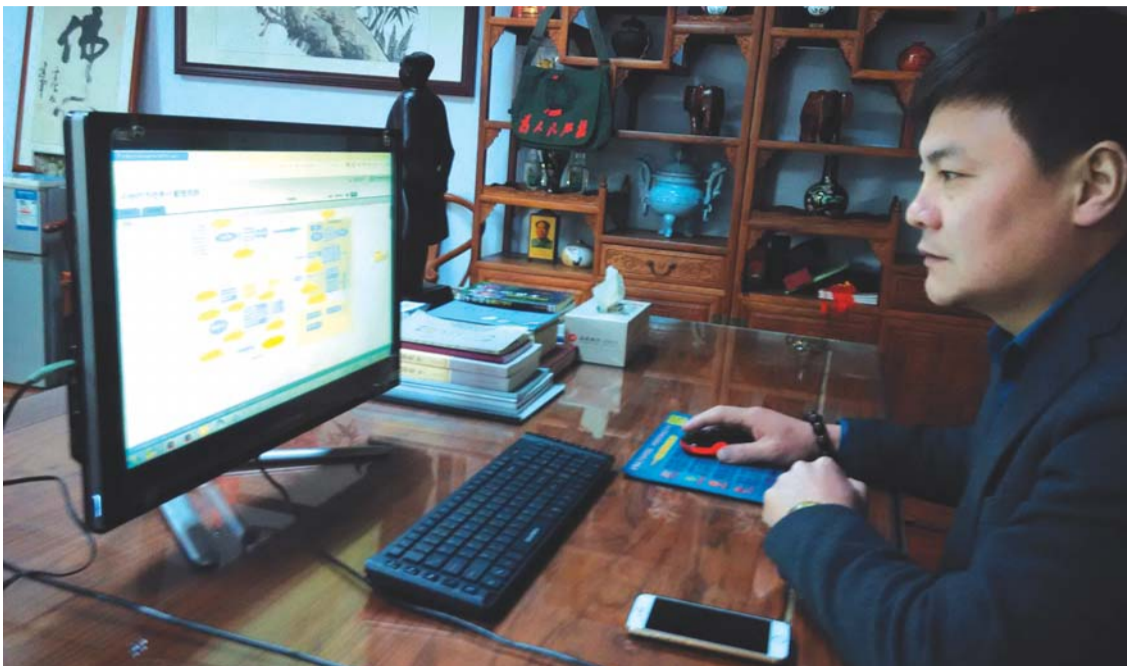


物流公司老板潘洪君:

南北客商只要来,就会爱上临沂

“南有义乌,北有临沂”,如今提起临沂,浮现在大多数人眼前的一定会是林林总总的各种专业批发市场和车水马龙的物流园区,市场和物流的繁荣成就了临沂“物流之都”的美名。而活跃在市场中的千千万万商人们,则是临沂这座北方商都永葆生机和活力的基石,亲眼见证临沂物流业发展壮大全过程的潘洪君便是其中一位。

文/片 本报记者 邵琳



潘洪君在浏览自建的智能物流信息平台。

链接

看看咱们
临沂的
大物流业

临沂从摆地摊开始搞商业,经历了“四代”市场,即“地摊式农贸”——“大棚底商贸”——“专业批发市场”——“现代物流城”的巨大变革,从市场初创到扩展,从商城崛起全面提升,30多年发展的坚实步履奠定了华东商埠的重要地位。临沂市区现有各类专业商品市场100多处,其中,临沂商城拥有各类专业批发市场,物流园区近百处,日上市商品3万多个品牌系列,每天发车6000多个班次。

临沂“现代物流城”有如下几个显著特点:

1、商贸物流名声响亮。近年来,临沂紧紧围绕打造“物流之都、商城临沂”的目标,致力于形成“南有义乌,北有临沂”的格局,努力铸造出一个在全国叫得响的“天下物流、中国临沂,中国临沂,物流天下”的品牌。

2、商贸物流业辐射范围广。该市已形成稳定可靠的流通网络,批发市场每天发货量大,无需等待配货,周转快,价格低,省内当天可到货,外省3天送达,成为“买全国,卖全国”的商贸物流集散地和中转站。

3、商贸物流业业态齐全。该市除传统的现货交易外,还通过商贸促物流,以物流反哺商贸;内贸促外贸,以外贸拉动内贸等举措,大力发展电子商务,会展经济、期货市场、国际贸易和全球物流等新型业态。

(综合)



一个门头、一部电话就干起物流

1月18日,寒冬料峭,然而在位于临沂市区西十路和大山路交会处的兰华营物流城内依旧是一片热火朝天的繁忙景象,一辆辆挂着青岛、潍坊、河南、河北、江苏等外地牌照的大货车从园区内驶进驶出,无数满载货物的机动三轮车穿梭其中,搬运工人们则忙着装货、卸货,间或聊上几句。

这个物流城内的物流公司足有上百家,40岁的潘洪君和他的金星物流就是其中的一家,

作为整整从业20年的临沂物流界的“老前辈”,潘洪君说他亲眼见证了临沂物流业态从萌芽到发展,再到壮大的全过程。

市场兴则物流兴,这是潘洪君对于临沂物流之所以发展给出的结论。随着上世纪80年代“西郊大棚底”名声四起,临沂各种专业批发市场迅速兴起,货运配送也随之产生。

1995年,在西郊批发市场做服装生意的潘洪君和两三个朋友一起商量开一家配货站。“主

要是看到了货运配送的发展空间比较大,因为商家进货发货都要找配货站。”回忆起创业的初衷,潘洪君说。

在今天的水田路和工业大道交会处,潘洪君等几个年轻人租了一间小门头,摆上两张桌子,一部电话,挂起了配货站的牌子,专跑青岛线。

“20年前临沂还没有‘物流’二字的概念,都叫配货站。刚开业时很难,有时候连续好几天没有一单生意,我们几个就满市

场里转悠,一家一家地上门拉生意,三两件的散货单子也接,赔本也要给客户保质保量送到,慢慢积攒了信誉,货从几件增加到几十件、上百件。”整整忙活了一年,潘洪君他们终于把临沂——青岛线做起来了。

像潘洪君一样,临沂的物流商户大多都是如此创业的。如今许多原来的小门头已经发展成为有资金实力和风险担保的正规物流公司,“一部电话、一辆车”的经营模式也已不复存在。



揣一叠传单北上天津赚“吆喝”

当临沂——青岛线逐渐稳定下来之后,潘洪君又将目光投向了天津批发市场,这里也是当时北方最核心的批发、零售集散地。1997年夏天,潘洪君独自一人北上天津,而他随身所带的行李包里是厚厚一叠临沂物流的宣传单。

“到了以后,我先买了一份天津地图,把天津几个主要的批发市场都圈出来,然后花了整整一周时间,步行把这些市场都走了一遍。”潘洪君说。

令潘洪君意想不到的,对他眼中大名鼎鼎的临沂批发市场,天津的商户们纷纷表示“压根没听说过”。“当时天津的批发商主要从石家庄、白沟等地进货,别说西郊大棚底了,他们连临沂在哪都不知道。”潘洪君说。

为此,潘洪君动了脑筋,他把所带的临沂物流宣传单彻底

改头换面,把临沂大大小小的批发市场一一罗列,服装、鞋帽、劳保、五金、土杂、汽车用品……然后他还特意加了一句:“持本单到临沂进货,可到金星物流报销路费。”

“临沂市场货源足,物流快,只要把外地商户吸引过来,他们肯定就会爱上临沂。”潘洪君信心满满。

潘洪君的策略起到了作用,他清楚地记得,返回临沂之后不久,一个在天津大胡同批发市场做运动鞋生意的客户老王,就拿着宣传单找上门来,这可把潘洪君高兴坏了。为了给客户留下好印象,潘洪君给老王安排好食宿,然后用了两天时间,骑着摩托车带着他转遍了临沂鞋帽服装批发市场。

“大大小小的批发市场让老王惊掉了下巴!一路上他跟我说

得最多的一句话就是‘真没想到临沂的货这么全、这么便宜!’”想起当年老王那副吃惊的神情,潘洪君哈哈大笑。最后老王订下了3500双运动鞋的订单,每双鞋的批发价比起石家庄足足便宜了4元钱,当然这批货由潘洪君的配货站发货。

老王走后还不到一个月,潘洪君接到了他的电话,在电话那头老王笑得停不下来:“潘老板啊,上次进的那批鞋全卖完了,又得来麻烦你!……不不不,这次得请你吃饭啊,谢谢你给我找了个好地方,临沂货真便宜,质量又好!对了,这次可不光我去,我给你拉了7个哥们儿啊,都是搞批发的,一块去进货……”

“外地商户没听过临沂不要紧,只要他们来一趟就肯定不愿意走了。广州同一个品牌的服装,

天津批发商们从广州拿货的价格是5元,而在临沂的拿货价则能降到4元,临沂的价格比货源地都还低。”潘洪君说。

为什么临沂商户们能拿到这么便宜的价格?潘洪君说,主要是因为临沂批发量大,作为南北最大的货物集散地和中转站,临沂面向的是全国范围内的批发市场。“拿100件的价格和拿1000件的价格肯定不一样,临沂进货量大自然就有价格优势。”潘洪君说,就这样他在把临沂介绍给南北客户的同时,也为自己的配货站打开了市场。

“很多现在的大物流公司都是这样依靠着大市场一点一点做起来的!”在潘洪君看来,临沂的市场和物流是相辅相成的,市场的繁荣激发了物流的活力,物流的兴盛又使得市场进一步发展。



物流发展也得积极“触网”

市场和物流让临沂的名气越来越大,也让很多像潘洪君一样的物流人士的生意蒸蒸日上,然而随着行业的发展,特别是电商大潮袭来,让潘洪君意识到了转型的必要性和紧迫性。

“‘触网’是必须的,现在电商发展已经是大趋势,物流业作为电商生态系统的重要一环,肯定也得积极转型适应新的商机。”潘洪君说。

未来的路该怎么走?对此潘洪君有着自己的想法:“习主席曾经说过,未来三至五年内个体户即将消失,取而代之的是团队。这说明单打独斗的时代已经过去了,抱团发展才是硬道理。”

2014年6月,潘洪君和另外8家物流企业合作,共同注册成立了山东中驰物流有限公司。“核心是整合各自的资源和优质物流干线,实现商流、货物

流、资金流、信息流四流一体,争做知名物流品牌。”潘洪君说。这套正在研发中的一站式智能化标准物流运营平台,就是他们抱团“触网”的产物。

“这是我们研发的物流信息平台,客户可以通过PC端或者是手机APP下单,信息回传至后台,可以根据需求自动调配合适的车辆,配货员上门取货、集中发车,而且通过GPS定位能够随时掌握物流信

息,就像现在淘宝买东西一样,可以随时查看物流信息。”打开电脑,潘洪君滔滔不绝地介绍起来。

说起下一步的发展,潘洪君说他和几个合伙人的思路都比较清晰,那就是依托自建的信息平台,实现货物运输网上下单,推出国内干线次日达、隔日达的“公路航班”物流产品,为客户量身定做物流线路,做好自己的品牌。