

新一轮产业变革形势下车企与用户共赢之道 | 系列报道之六

为者常成,行者常至

——安徽滁州东方智联物流总经理丁锋的创业心经

■ 本报记者 赵 健

初见丁锋,是在8月1日的2020年陕汽重卡德龙X5000 AMT自动挡尊享试驾安徽滁州团公会。因为业务发展的需要,丁锋又一次性订购了20辆陕汽德龙X5000 AMT自动挡重卡,公司的运输规模和实力进一步提升和加强。为此,陕重汽在滁州的经销商滁州东方华业汽车贸易公司特意为他举办交车仪式和团购推广活动。

经历了打工挣钱的艰苦岁月,如今的丁锋已经在国内快递物流业初露锋芒,依靠着自己的踏实勤奋,抓住机遇,实现了从一个打工仔到物流行业生力军领导者的华丽嬗变。

历练: 艰辛创业铸就踏实勤奋的品质

春秋·晏婴曰:为者常成,行者常至。这样的话语一直告诫和鼓励着从古至今的人们努力做事,要持之以恒,不知疲倦的前行,才能达到人生的目的。

1987年出生在安徽定远农村的丁锋,在15岁辍学后,便开始出外打工。那时,他对自己的未来有过许多美好的梦想。但是,很快被现实给击醒。他首先要吃上饭,生存下来。于是,在浙江台州,他帮过工,炸油条,蒸包子,也去拜师学做理发……几年下来,还是一无所成。

2005年,丁锋返回家乡,找到家人、亲朋好友、也去了银行,多方筹集30余万元,贷款十几万元,购买了人生中的第一辆重卡。“主要因我的几个叔叔在20世纪90年代就开车跑江苏太仓,浙江丽水,主要运送浙江纳爱斯公司的洗衣粉,牙膏等物品。虽然那时的车少,但是除去缴纳养路费费和油料,加上雇的驾驶员工资等成本开支,把贷款还完,几乎所剩无几。”丁锋说,两年下来,他只好把车卖了,再次出门打工,帮人开车当司机。

半年以后,丁锋出人意料地又回来四处借钱买车,“主要是结婚生子了,家里开销大,开车比打工在资金上要宽裕得多,至少手里随时



●安徽滁州东方智联物流有限公司总经理丁锋

有1、2万现金周转着。”迫于生活上的压力,丁锋似乎有些无奈,也有些困惑:到底能做什么?适合做什么? 如何选择未来的路?

正如乔布斯所说,要成就一番事业,唯一的途径就是热爱自己的事业,如果你还没有找到让自己热爱的事业,继续寻找,不要放弃,跟随自己的心,总会一天你会找到的。

丁锋坚持下来了,他首先想到的是要服务好客户。然后,告诫自己胆大心细,不怕吃苦。所以,人家不跑的他跑,人家不能做的他来做,报着吃亏是福的心态来维系市场,维系客户。

也正是源于自己的坚守,踏实勤奋,他遇到了人生中的第一个贵人,被他称作为“大哥”的巴蜀物流老板。2010年,他连人带车挂靠到了上海巴蜀物流,一直跑成都、重庆到上海的快递专线。从此,丁锋跑车的货源就得到保障,然后开始不断地增加车了,基本上每年要购买两、三辆。

转变: 整合资源探究快递物流新模式

2016年的10月,他和同为定远老乡的滁州东方华业汽车贸易公司总经理朱其东结识,一次性购买5辆陕汽德龙X3000重卡。随后,双方逐渐熟悉,合作也越来越紧密。在朱其东的支持下,2019年的2月1日,丁锋创办了安徽滁州东方智联物流有限公司。

众所周知,快递物流有着两个显著的特性:规模效应和及时性。受国家相关法规要求,以及竞争激烈的市场,服务质量和要求越来越高,运输的时效抓的很紧,并且,利润越来越薄。而为了做大规模,必须增大运力,以保证货物运输的及时性,而这样的重资产运作,绝非是丁锋一己之力能够做到的。

对于丁锋来说,内心一直有着一个未来的目标,他想把快递物流做大做强。因为他知道,在快递运输规模上必须要有一个高度,要有核心竞争力,否则做不长久,也做不大,也抵抗不了风险。

特别是在2015年,巴蜀物流的老板把浙江义乌的快递线路交给丁锋来承包经营,业务量的增大,丁锋必须增加车辆,而一系列问题就出现在他面前:驾驶员如何管理? 购车款怎

么筹集? 车辆怎么管理?

已经在快递物流行业摸爬滚打多年的丁锋知道,很多的快递物流,他并不是没有资本,他有资本可以买很多车,不缺钱,但缺的是驾驶员。这是快递物流业的一个痛点。比如快递公司可以买1千台车、1万台车,但是不可能一下子招到众多驾驶员,并且,安徽一带驾驶员虽多,但人员素质参差不齐,很难管理。

于是,丁锋采取入股和合伙人制,让很多的购车车主和单干的司机加入东方智联物流。一方面,公司和滁州东方华业汽贸公司合作,为广大合伙人提供资金支持,帮着到时偿还按揭贷款,或者买车没钱给垫支部分车款。

同时,因为丁锋对物流运输发货、回款有控制权,货源有保障,不用到处跑找不到货。这样,驾驶员有一个稳定的工作和收入,比起自己单打独跑运输要轻松得多,也比给公司打工收入要高,自身有安全感。更为重要的是,双方的合伙制度,也让司机和车主责任心增大了,因为这是替他自己干活。

解决了司机的难点,调动了司机的积极性,其实也就提高了运输的时效性,比如原来

跑广州一个月能跑三四趟,通过丁锋的高效物流管理,一个月能跑七八趟,效益大大提高。用丁锋的话来说,智联物流,就是要把驾驶员的梦想、快递物流的痛点和运输的高效、时效性有机的融合在一起,形成一种新的竞争实力。

毫无疑问,丁锋的这种管理新模式,实现着企业价值与车主价值的完美融合。以车主需求为中心,关注车主经营全过程,强势推出“只要你有A2驾照,你就可以做老板”,吸引大量驾驶员加盟东方智联快运,成为老板,不仅迅速壮大了公司的规模,也因此稳定货源,增加了每位车主老板的收入,营造了良好的物流合作发展态势。

同时,这也是一个多赢的局面,丁锋因为业务扩张,增加了车辆,形成规模,解决了快递物流的及时性和高效性;广大司机和车主有了稳定的货源和收入;滁州东方华业汽贸也通过这种合作模式,提供使用车辆和资金上的支持,也在汽车销售找到一种新的模式。

丁锋越来越重视作为快递运输的车辆的高效和安全性。他介绍说,公司的车辆已经增长到60多台,其中,陕重汽的德龙重卡有35台,陕汽德龙重卡不仅耐用,维修率低,保养周期长,维修成本低而且油耗还不高,自重比同行业车还轻,出勤率高,军工品质,值得信赖。

其中,陕汽德龙X3000黄金版550马力牵引车两年跑了50多万公里,使用过程中从来没有出现任何大的问题,尤其是发动机、变速箱、车桥,用起来省心、放心,能确保快运物流的时效。

随着年轻的新生代卡车司机开始担当起重任,卡车驾驶员对车辆的舒适性有了更高的要求,拥有AMT重卡的车队在招聘驾驶员时显然更占优势。此外,AMT重卡在燃油经济性方面的优势正逐步得到行业的认可,节省燃油费用,对快递物流来说是相当重要的。

聚焦陕汽CVP头部客户价值工程
陕汽重卡 品质成就未来
陕汽重卡 <http://www.sxqc.com>

华蓥永兴山下红等你来“打卡”

■ 本报记者 袁红兵

四川省华蓥市永兴镇在实施产业扶贫、乡村振兴战略的进程中,不仅促进了农民增收,也扮靓了乡村。

位于永兴古镇旁约3000亩的山下红基地,是利用甲沟村、马梁坪村荒山荒坡发展起来的特色扶贫产业。“山下红”蜜橘枝矮、密植、丰产、味甜、化渣,是自主研发的优质特色水果。近20年来,受到新华网、《农民日报》、《企业家日报》、《西南商报》、广安电视台等中央、省市媒体的持续关注。

扶贫日 以购代销往温暖

满山遍野红彤彤的累累果实,成为永兴镇乡村一道别致的风景。鸟语花香,产业兴旺,村民们谱写出脱贫攻坚、增收致富新篇章。

10月17日,在“国家扶贫日”这一天,华蓥市党政领导带领政府办公室、农业园区管理委员会办公室、扶贫开发局等职能部门发动市级机关的干部职工和市民约100人,利用周末时间来到山下红果园,采取“以购代销”的方式采摘购买贫困户的“山下红”蜜柑,帮助当地村民增收,用实际行动体现了对于贫困群众的格外关心。

这次活动,由华蓥市人民政府副市长卿堃亲自带队,她不仅在采摘现场与贫困户亲切交谈,还深入到贫困户家庭嘘寒问暖,具体了解收入状况和家庭生活情况。



小画家 秋韵十足写生忙

感受秋天的味道,认识秋天的色彩,体会



●华蓥市政府副市长卿堃(右)与贫困户现场交流

秋天带给大家的乐趣,10月24日,华蓥市七彩鸟画室的60多名学员们背上画板、提着画具,在老师的带领下来到秋韵十足的山下红基地,走近大自然,拥抱五彩斑斓的世界,共赏华蓥市新农村的美景。

在这里,七彩鸟画室的老师落实了让孩子们在玩中学、学中玩的教育理念,孩子们在大自然中放飞自我,感受华蓥市新农村多彩的秋天,有益于身心发展。

在这美丽的秋季里,大自然是孩子们最广阔的教室。看着满山遍野的山下红橘子,新农村原来这样美!学员用稚嫩的双手,专心致志



地在画板上创作,纷纷画出自己观察到的果园秋景。

虽然画出来的作品还显稚嫩,但充满了生命活力。画果林、摘橘子、品橘子,在欢声笑语中师生们结束了愉快的山下红基地的采风之旅。

节假日 体验采摘乐融融

秋天丰富而多彩,她是个丰收的季节,是个充满喜悦的季节。每年的10月至11月,山下红基地迎来一年中最美的收获季节,游客可以亲身在柑橘园里品尝美味水果、体验采摘乐趣,尽享田园风光,回到青涩时代的别样感觉,在记忆深处寻觅熟悉的快乐。小朋友们背着大大的背篓,拿着剪刀认真地摘着自己最满意的橘子,就连平日不爱吃水果的小朋友也爱上了水果。

或邀朋聚友,或带着小孩,来到永兴山下红基地,背着背篓,拿着剪刀,精心挑选亲手采摘的蜜柑边摘边吃,体验采摘快乐;然后顺道在南宋资政大学士安丙故居的褒先寺里走一走,晒一波美图,度过一个充实、愉悦又健康的假日,成为越来越多的人的首选。

秋高气爽,硕果飘香,来到永兴镇,熙熙攘攘的人流逐渐把山下红基地变成了“网红打卡地”。

