

广州全司联盟科技有限公司

互联网货运平台——货司拉

制作部门： 商务部

互联网货运信息交易平台——货司拉

广州市全司联盟科技有限公司成立于2019年，注册资金1亿元，是全国首家采用INN创业思维模式进行资源整合的企业，公司自主研发互联网货运平台并创建行业品牌——货司拉（货主—司机，咱们拉）



加入我们，你准备好了吗？

货司拉，开启便捷生活新方式



目录



1

项目概述

2

市场分析

3

项目运作与盈利

4

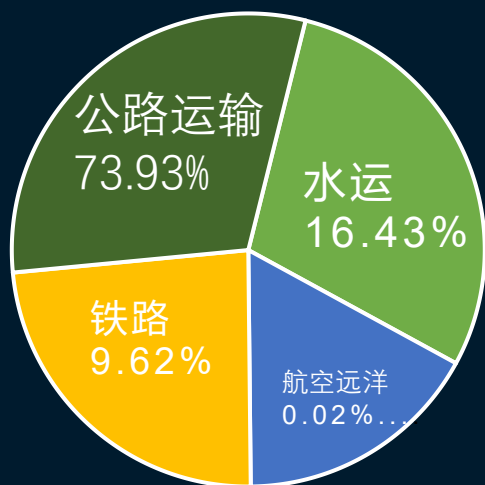
合作流程



→ 项目概述

货 司 拉 ， 开 启 便 捷 生 活 新 方 式

货运市场前景



货运行业的发展与民生经济密不可分，相关数据部门统计，2020年中国零担货运市场的规模为11000亿，2021年将达到1.45万亿，是当之无愧的“万亿市场”

品牌与平台

品牌介绍

主体项目定位是货主与司机之间的
共享平台，没有中间商赚差价

货司拉品牌已经取得了国
家商标局颁发的商标证书



平台介绍

互联网货物运输平台，共享模式

建立属于司机自己的货运平台，
司机通过平台接单拉货

货司拉项目可行性发展

市场发展

1. 经过长达两年的市场调研发现，
货运市场急迫需要一个司机
与用户自建共享平台

2. 货运配送平台逐渐取代传统
同城配送形式成为新兴的物流
配送平台

货运市场趋势

1. 2021年公路货运占比73.93%
成为货运主干力

2. 第四代工业革命的来临加快了
民生经济的发展，货运市场
突飞猛进

互联网新势力（抓住风口更容易成功）

2013年 滴滴打车兴起

2014年 货拉拉成立

2016年 快狗打车成立

2019年 司机联盟—货司拉成立

1.精准接单：利用LBS技术实现精准的位置服务

2.用户需求：用户众多，不分行业，私人团体，需求广

3.方便快捷：用户一键呼叫，司机自动接单，无缝衔接

4.品质服务：总部严格培训，司机考核认证





→ 市场分析

货 司 拉 ， 开 启 便 捷 生 活 新 方 式

货运市场如今现状

对手情况

- 主打同城货运
- 货拉拉 单向收费 抽取司机抽成或司机按月缴纳会员费模式 会员费799-1099元/月 单笔抽成15%
- 快狗打车 单向收费 抽取司机抽成 单笔抽成10%
- 滴滴货运 单向收费 抽取司机抽成 单笔抽成10%
- 总结：抽成比例高，司机收入低，服务态度差，客户和司机矛盾大，用户体验差。

- 主打跨城货运
- 运满满，货车帮，省省回头车 这三家现在已经合并，市场一家独大，双向收费 客户会员费1999元/年，司机单笔收取信息费按订单金额。（20元起）
- 总结：抽成比例高，运价低，司机收入低，服务态度差，客户和司机矛盾大，用户体验差，司机敢怒不敢言。

司机的维权真实案例





货运司机如今真实现状



无搬运费
无高速
无等候费
运费杯水车薪



越来越难抢单
投诉无门
越来越难做



没有话语权，遭遇
不公平对待

货运行业的不易

货车的人群基本属于文化不是很高，
没有专业技能导致就业困难
很多都是为了养家糊口才选择这个职业，
然而赚钱背后的路是那么艰难.....

【货车司机的尴尬生存状况】维权司机 @王金伍 和刘建撰写：目前，全国有三千万货运汽车司机，他们不仅仅承载着中国物流总量 75% 的运输，还从事着高危职业。与坐地谋生的职业相比，有人形容他们是现代“脚夫”。这个群体还是恶匪碰瓷敲诈、殴打谩骂、盗抢货物的主要对象 [网页链接](#)



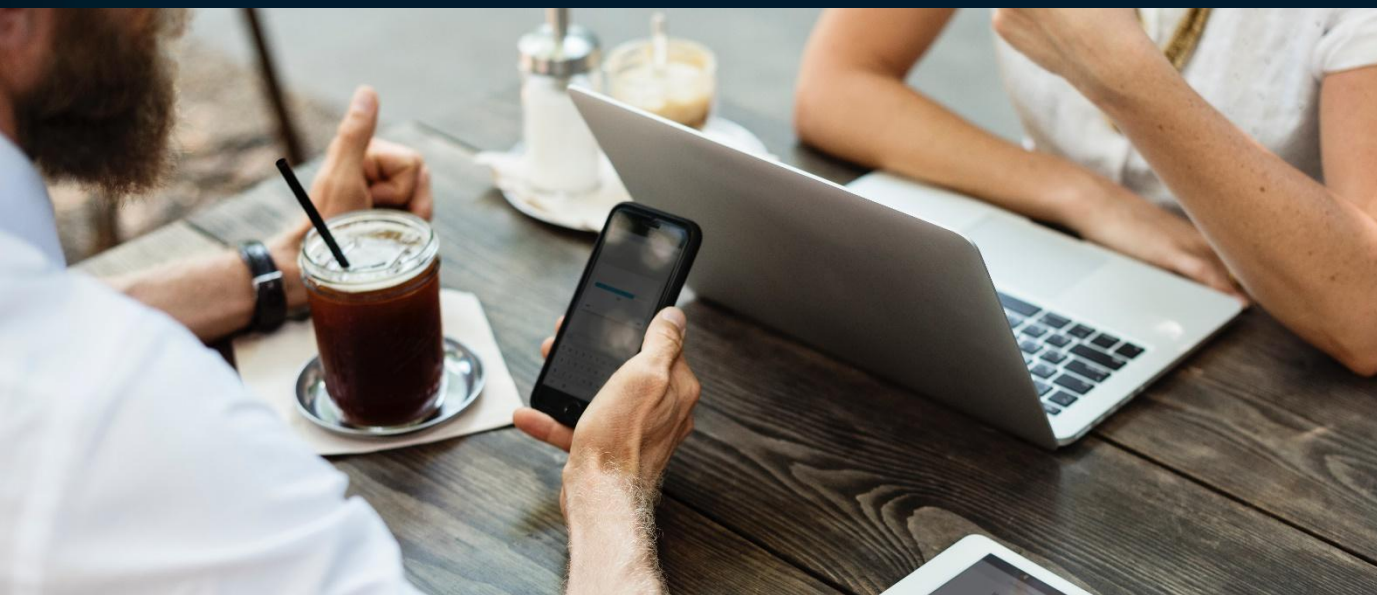
其实“司机和用户”才是互联网货运平台的核心价值
正因如此，我们也是全国唯一一个通过司机联盟建立起来的平台，终身免收佣金制度，真正实现“车到山前必有路，有路就有货司拉”



→ 项目运作与盈利

货 司 拉 ， 开 启 便 捷 生 活 新 方 式

项目运营盈利关系



- 用户下单需支付 运费+平台运营费
- 司机拉货收入：运费
- 区域代理收入 平台运营费
- 城市合伙人收入 区域管理费
- 区域管理费：是指运营城市对管辖范围内的所有区域进行自动化托管的费用，包括区域数据处理，区域后台系统运营维护等

推广方案

娱乐应用投放

总公司支持抖音，头条等知名软件的线上投放，精准匹配适用客户，引导下载，提升下载量

计划在一级城市进行线下广告投入，而且不仅有车站，电梯，商务楼，小区等，提升知名度

线下广告投放

自媒体营销

通过官方账号，发布积极向上的消息，并实时发布最新营销动态及好的文案，建立私域流量，拉新并维护老用户

分公司运营：城市合伙人招商板块（策划初期）

打造渠道划分区域招区域代理

城市合伙人

把整个城市划分为一个个区域

每个区域招一个区域代理（为每个区域代理做一套区域独立后台管理系统）

职责：让他们负责开拓市场，推广用户

区域代理收益

该区域所有订单运营收益全部归区域代理

城市合伙人

1.区域授权费5000元——区域授权费 $5000 \times 200 = 100W$

2.区域管理费30元/天

按200个区域计算

城市合伙人收益

01

区域授权费5000元

区域代理费5000元，平台以补贴形式换成5000元电子代金券给到区域代理的账户上，可做给用户的优惠或现金券

02

区域管理费30/天

总部——10元/天（33.3%）

分公司——20元/天（66.6%）

运营费标准

车型

A

小面包车

中面包车

小型货车

中型货车

区域代理

B

3元/公里

4元/公里

4元/公里

5元/公里

区域代理直接收入来源于用户支付的运营费

- 注意：司机看到的订单价格是118元，用户实际支付的是122元



我们的优势

- 优势一

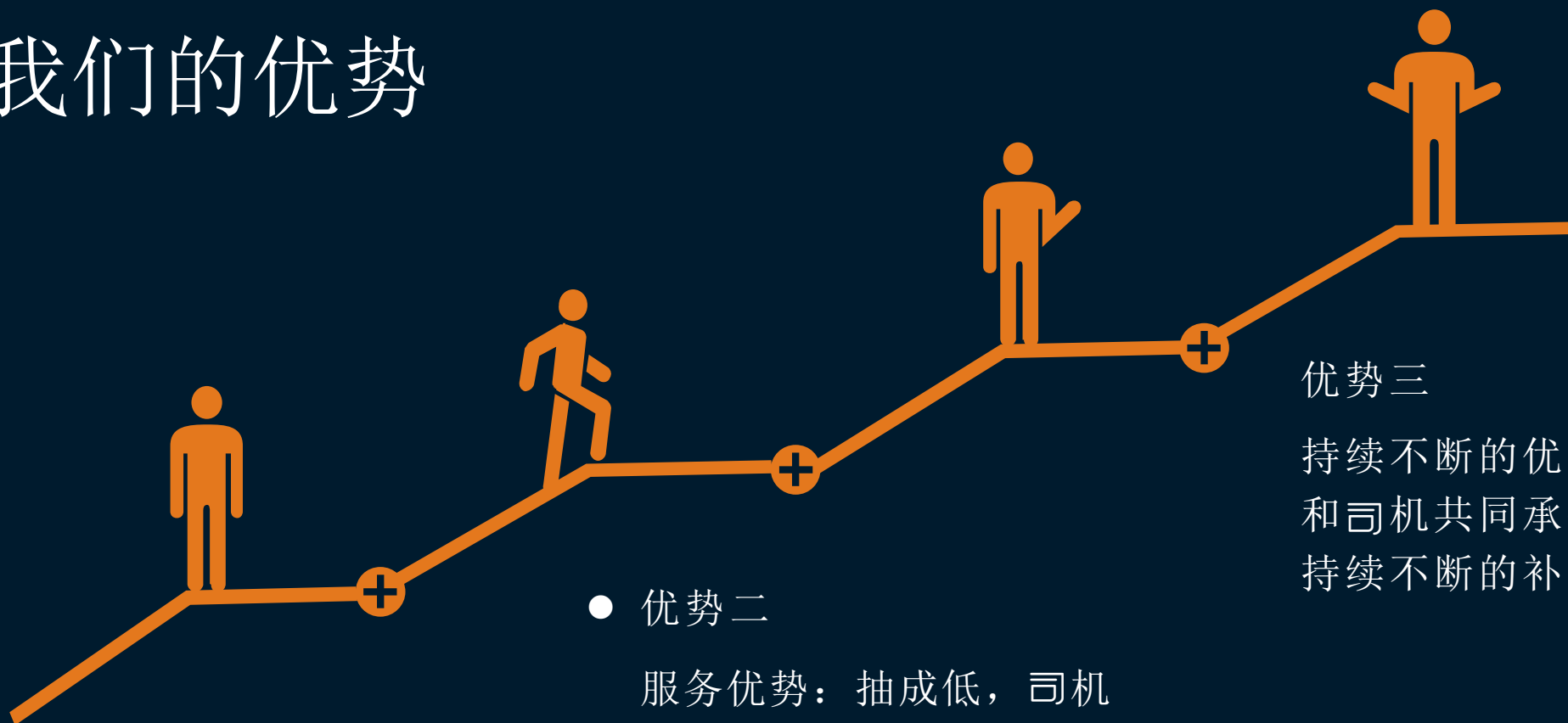
是为司机发声的平台，仅收取最低的平台运维费用，是司机自发拥护的平台

- 优势二

服务优势：抽成低，司机收入高，服务质量好

- 优势三

持续不断的优惠：通过联盟，和司机共同承担优惠，可以持续不断的补贴客户





→ 合作流程

货 司 拉 ， 开 启 便 捷 生 活 新 方 式

合作流程

1

第一步：达成合作： 个人签合作协议（锁定城市）

2

第二步 开设公司： 注册公司，办公场地

3

第三步 启动项目： 公签合作协议

4

第四步 融资招股：

企业商业融资计划

启动公司计划

5

第五步：启动招商

招商计划,培训

第一轮 第二轮招商.....

总部支持



合伙人保证金

一线城市（4个）：保证金：5万

新一线城市（15个）：保证金：5万

二线城市（30个）：保证金：4万

三线城市（70个）：保证金：3万

四线城市（90个）：保证金：2万

五线城市（128个）：保证金：1万

好项目+行动=成功



投资低



风险低



收益快

抓住大数据时代下的风口更容易拥有财富
(和你的梦想一起出发吧)



选择大于努力

没有梦想，何必远方？



广州全司联盟科技有限公司

期待您的加入.....

2021，与您一起共创未来

