

“让铁路货运 就像买机票一样简单”

如果只是做一个普通铁路货代，靠自己丰富的从业经验谋取一点“辛苦费”对于邵一峰来说并非难事，但是他的野心显然不止于此。

“传统 B2B 货代的商业模式会刻意营造信息不对称，这是盈利的一种手法，但是这么做生意是不长久的，也失去了我创业的初衷。”邵一峰介绍道。

在他看来，在可见的未来，平等、互信、智能必然会成为各行各业中商业规则的密钥。

基于此，邵一峰突破思路、另辟蹊径，采用了“铁路货代+互联网”的模式，搭建了铁大大网络平台。这就意味着用户可以在线直接下单，免去传统货代中的电话、邮件反复沟通的繁琐流程。

另外，该平台还推出了智能物流查询系统，只要输入始发地和目的地，系统就会自动给出最有效物流方案，并及时报价，服务双方真正被放到了一个天平上。也正是依托于这个平台，货物在途中还能支持随时查询物流信息，货物到了哪里、通关情况等都可以随时查询。

这其实和国外的 Flexport 模式很像。Flexport 是 YC 孵化出来的明星企业，采用基于 web 的免费软件将货代流程线上化，客户可以通过 Flexport 软件预定货船、卡车、货运飞机，就像订机票一样简单。不过与 Flexport 不同的是，铁大大网更加专注于做铁路，而在当时，以这种互联网思维切入该行业的竞争者几乎找不到踪迹。

如果说“互联网+”是铁大大套上的一个金外壳，那么拼箱整装则是为铁路货运模式带来“第二春”的阿拉丁神灯。

传统线下货代公司，基本都是面向相对大宗的整箱服务。邵一峰领导下的铁大大则一鸣惊人，开辟了新服务形态，将一个集装箱分包给不同的中小型客户，65 立方的集装箱不再单一地分配给某种商品，大型工业设备、家电、纺织皮具、消费电子、汽车零配件等等，都可以搭着同一个集装箱，合理地利用空间挤在一起。

“这既是出于进一步压低成本考虑，又符合未来货物结构越来越小、越来越频的趋势。”邵一峰对于未来行业的预判溢于言表，“有一段时间，我会苦恼于‘客户变同行’的竞争危机，但是在‘拼箱’模式中，我们同行间的合作可以远远大于同行间的竞争。”

目前铁大大的客户中，有 70% 是国际货代同行。

“没有高大上的人 只有干实事的人”

要说创业这件事情对于邵一峰最大的影响，在他总结来就是两个字——格局。

尽管在外人看来，不论是在创业前还是创业后，邵一峰的事业都可以说是如鱼得水，但是在他自己看来，这一路走来仍有许多不尽人意。

“没有高大上的人，只有干实事的人！”邵一峰总结道。

在初创无人识时有过迷惘，在企业急剧扩张期有过冲动，即使是现在，处理运输环节中的一些突发情况依旧是邵一峰非常日常的一个事情。

但是作为处于传统行业转型互联网货代的先行者铁大大，生来就意味着承担更多的挑战与压力，同时也承担着更多期盼与责任。

就像邵一峰在一次采访中所展望到的：“我们期望能够改变货代行业的一些陋习，如价格的恶性竞争、线下投资重复且过重等资源浪费现象。我们的愿景是做铁路货运行业中最具特色的互联网货代平台。未来希望对接更多的线路，开通更多的铁路拼箱的产品，希望我们的服务能够覆盖整个欧亚大陆。”

自 2011 年首列中欧班列成功开行以来，在短短几年间，这条连接大陆两端的“桥梁”已经从一条线延伸成了现在无数纵横交错的大网，形成了西、中、东三条中欧铁路运输通道。

蓝色集装箱让青海柴达木出产的有机枸杞运往比利时，将温江花卉苗木送至荷兰蒂尔堡，云南咖啡豆、咖啡速溶粉成了鹿特丹人的早餐……

一个转身，后方变成了前方，内陆腹地变成了对外贸易的前沿，古丝绸之路节点城市实现了百年的更迭，千年的交替。

美国作家 Peale 说过：“向着月亮出发，即使最终未能到达，也将置于群星之中。”铁路上的列车按部就班地滚动车轮，终将到达目的地，而人生的列车永不停歇。

【东南商报第三十七期创业分享会】

本期分享者：邵一峰

活动时间：11月10日（本周六），14:00-16:00

活动地点：世纪大道北段333号2号楼8楼伯乐工场

活动流程：嘉宾做创业分享，互动提问

报名方式：扫描下方二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00-17:00）

