

Bez względu na dochody, rodzaj i wielkość biznesu, każda firma w pewnym okresie działalności szuka oszczędności. Małe i średnie firmy znacznie częściej niż ich więksi koledzy stają przed dylematem redukcji kosztów. W pierwszej kolejności oszczędza się na codziennych, biurowych sprawach, w tym na przesyłaniu paczek i dokumentów.

Dla firm, które w ciągu miesiąca wysyłają od kilku do kilkunastu przesyłek korzystanie z kuriera wydaje się bezcelowe. Potentaci rynku jak DPD, UPS czy DHL swoje usługi kierują do klienta masowego i oferują zniżki przede wszystkim dużym korporacjom. Małe firmy zmuszone są do korzystania ze standardowego cennika, w którym jednorazowa wysyłka paczki jest ponad 3 razy droższa niż na pocztę. Dlatego zamiast szybkiej i sprawnej wysyłki kurierem mali i średni przedsiębiorcy wybierają usługi pocztowe, fundując sobie w ten sposób częste opóźnienia w dostawie i kolejki przy okienku.

Rozwiązaniem w tej sytuacji zdają się być tzw. brokerzy kurierscy, o których istnieniu na rynku nadal nie ma pojęcia wielu przedsiębiorców z mniejszych miast i miejscowości, chociaż to oni w szczególności mogliby skorzystać na tej propozycji. Brokerzy kumulują zapotrzebowanie na usługi kurierskie reprezentowane przez dużą ilość indywidualnych firm i osób. W ten sposób wzrasta ich siła przetargowa i zdolności negocjacyjne. W efekcie ta sama usługa sprzedana firmie brokerskiej kosztuje prawie dwukrotnie mniej, niż gdyby kurierski gigant sprzedał ją bezpośrednio osobie, czy firmie.

- Zaletą wirtualnego brokera jest możliwość zamówienia kuriera za pośrednictwem Internetu. W przypadku naszej firmy wystarczy wypełnić formularz znajdujący się na stronie internetowej, następnie dokonać płatności on-line i czekać na kuriera, który odbierze od nas paczkę. –mówi Grzegorz Mazik-Wietrzyński z firmy brokera kurierskiego 4Logis.pl. Brokerzy podobnie jak duże firmy kurierskie, z których usług korzystają, oddają do dyspozycji klientów jednodniowy, standardowy czas doręczenia przesyłek, ubezpieczenie przesyłek do kwoty 5000 zł oraz pożądaną przez firmy prowadzące sprzedaż w Internecie usługę COD- przesyłkę za pobraniem. Na stronie większości brokerów w każdej chwili można także w łatwy i szybki sposób obliczyć koszt przesyłki oraz śledzić drogę wysłanej już paczki.

U podstaw zasad działania brokerów kurierskich leżą korzyści skali. Firmy brokerskie zawierają z oligopolistami na rynku KEP (przesyłki kurierskie, ekspresowe i paczkowe) kontrakty na dostarczanie określonej umową znaczącej ilości paczek. Po dodaniu kosztów jak sprzedaż usług czy prowadzenie działalności w Internecie oraz marży usługi doręczycielskie są oferowane klientom finalnym, którzy dzięki istnieniu brokerów mogą mocno zaoszczędzić. Korzyści odnosi więc każdy uczestniczący w procesie. Duża firma kurierska - sprzedaje więcej usług, mimo obniżenia swojej marży dalej zarabia, bowiem maleją jej koszty obsługi indywidualnych klientów. Broker prowadzi dochodowy biznes, a klient finalny płaci za usługi mniej niż do tej pory.

4Logis