

北漂打杂的事务中，找车运货是一项近来在做的事情。

我们偶尔会有一些东西需要包车，走物流不方便，走快递很多也不方便。

于是第一次知道运满满，货运帮，这些平台，但是我一般是找专门负责找车物流平台的对接人，他找到车，我和司机联络。

一开始我以为，这些司机是物流公司的，车是司机的，所以物流公司调度使用。

后来才发现，车可能是司机的，也可能是老板的，物流公司不养车，他只负责收集货车的信息和货主的信息，然后帮忙让不认识的货主和不认识的司机达成合作。

大部分的司机都是偶尔经过这里，一般是卸完货回程为了不空返拉的货。司机师傅是运一次货，加一个，下一次再运货，用同样的车，司机师傅没有机会再接活。手机里积累了很多司机师傅的联系方式，但是有事还得找物流公司或货运平台。

我们找货运平台是出钱的，我通常是把钱直接结算给司机。

偶然一次才知道，司机接单前需要交一笔钱，成交后不退回，不成交退回。

我以为，物流公司掌握着啥大量的车辆信息和货主信息，原来他们也是在一个平台上找车，当然货主方习惯一直一个平台，如果他的服务不是特别不好的。

我以前不知道，货主方常常因为我换了司机，不发货跟我发火，跟我撻挑子，我也敢怒不敢言，其实他的收入都来自我，所以双方只要不是很过分，我没必要受平台的员工呵斥，除非我特别不好伺候，不愿挣那份钱。

知道了物流平台的对接员是挣钱的，司机先付，我付司机，所以达成合作，对平台和货车司机，对作为员工拿工资的我来说是最重要的。

说这些是站在货主方的角度，你可以找物流平台的对接员，也可以自己在平台下单，这样其实省去中间商赚差价。但对接员之所以能挣钱，是因为他知道行情，什么车到哪大概多少钱合适，然后和我们货主的心里价位配合一下就成了。

一开始货车是啥，都有啥，啥吨位体积都不知道，更别说多少钱差不多可以干。但是走多了也就知道了，4米2的车不跑长途，跑长途的都是打车，六米八，九米六，十三米，半挂是拉34吨左右，九米六是18吨，四米二就10吨左右，六米八就十五六吨。之后需要配合公里数高速费等有个价位。

运满满，货车帮是一家，但是他们是平台，不给估计；后来我发现或货拉拉有搬家，有运货，运货就是只用车，他会给一个参考价，只要知道自己用啥车，货拉拉上找个参考价，然后货车

帮，运满满找车，就可以掐去一些中间商的费用，拿到有货的运费。

如果货运部的服务人员帮忙找了车，其实他们也没办法调节矛盾的，因为他们不是平台的建造者，只是平台使用者，平台才有点点权利和福利限制司机。但是如果是通过他们成的事，确实不应该过河拆桥，一方面别人确实付出了，换个角度讲，万一私下交易被坑也不好说。

拿经验换钱，拿钱省精力，每个人都在大的社会体系下讨生活，用属于适合自己的方式，而我曾想过去做货运平台对接人的活，但是本职工作就会被耽误，可能不合适。

社会的分工越来越细，找到自己的定位很重要。

下一篇分享一下，司机篇，与司机的故事也是五花八门的，让我大开眼界。