

针对国内公路货运行业的调研

充分调动线上线下资源，深度调研行业参与各方

客户挑战

一家投资客户希望全面了解互联网车货匹配平台的渗透率/使用率，掌握市场概况，从而进行投资决策。客户需要在 3-4 周的时间内对行业内货主、第三方物流公司、卡车司机进行调研，评估各平台的品牌知名度与渗透率，同时评估影响行业各方行为的动因，了解目前及未来受欢迎的渠道，识别使用车货匹配平台的效益和痛点。

GLG 解决方案

GLG 在客户规定的较短时间内，迅速甄选国内互联网车货匹配平台行业主要参与方作为调研群体，不仅为客户梳理了逻辑、量身订制了调研问卷，还根据调研对象背景调整措辞，使得调研更具针对性与有效性。同时，GLG 在调研过程中灵活运用线上、线下的采访手段，调研了 100 个第三方物流公司、20 位货主与 500 位卡车司机，形成最终调研报告。

成果

GLG 在各地的合作伙伴招募并直接触达仅由线上渠道难以联系的目标人群，保证客户尽调目标充分涵盖。由 GLG 主导完成的调研报告受到了客户的充分肯定，这份报告支持了客户投资团队的整体项目尽调结果，增强了客户的投资信心，有助于客户最终做出投资的决策。

运用产品



GLG 咨询服务



GLG 定制调研

了解更多

GLG 通过线上线下相结合的方式，充分调研客户的标群体，形成完整、深入的调研报告，帮助客户评估各互联网车货匹配平台的市场表现、行业各行为主体的市场行为及背后的驱动因素。调研增强了客户的投资信心，帮助客户做出最终决策。

为什么选择 GLG?

遍布各地的合作伙伴

GLG 与调研目标群体所在地的伙伴合作，高效对接调研人群，在较短时间内完成了包括 100 个第三方物流公司、20 位货主与 500 位卡车司机在内的大样本量调研。

量体裁衣的调研服务

GLG 基于调研对象的行业定制调研问题与方案，同时根据其不同背景与教育程度调整调研措辞，有利于深入挖掘信息，形成多视角的调研成果。

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2021 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。