

货运代理综合辅导：整理知识（六）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/183/2021_2022__E8_B4_A7_E8_BF_90_E4_BB_A3_E7_c30_183573.htm

LUCIA:我想问一个关于保税物流园的问题.. 以前有好多货必须要通过香港一日游才能避税,现在听说物流园也可以解决,不用跑香港去转一圈,你能具体给讲一下吗? LUCIA回答：准确得说现在已经不需要香港一日游，我不知道你在什么地方，目前国家应该是有8 - 9个口岸设有保税物流园，但是由于除了上海之外其他的口岸目前得软硬件设施布设得速度不同，可能运作到什么程度就另当别论了。保税物流园可以真正实现进区试同出口，并且出口国内就可以退税了，但是实际操作的时候需要和园区内的注册企业实际发生贸易关系，才能实现你想达到的目的，假设保税物流园就是你原来所谓的香港的位置，就不难理解了！如何对待同行的询价？？天天都有很多的同行向我询价！！但是基本走货的很少，我一天要打20多个电话找直客，但是人家基本就是说有固定的货代了，态度好点的也就是说让你发个传真，有时你就是连具体的出口负责人你都问不到，如何解决这个问题呢？？？

唠叨答复：我从我的角度给你回答,因为我平日接触货主和货代的机会比较多. 对于货代来讲,大部分人都挺避讳询价的,特别不是实货.因为这部分人询价大部分都是新人,而且是想通过压价来取得单子的,一部分市场价格混乱的原因也是由他们造成的.但是对于经验丰富的业务员来说.第一他们能够分清是否真实询价,另外也会从询价中了解其他一部分价值信息,比方虽然价格上我不能给你优势,但我在拖车或报关商检方面有优势.我附加服务给你

周到一点儿,便宜一点儿,是不是那几个海运费也赚过来了? 另外一个直客货主的问题. 其实货主公司下面一般都有一个货运或物流部门来直接运作,并不是你找到货主公司就可以有合作的结果.所以当你找货主公司洽谈的时候得事先了解这些部门的情况,还有货主公司的具体需求,要求的服务,这样才能让客户长久.. 仅供参考

对于冷冻柜、危险品。出提单时，提单上一般会注明什么相关内容？ LUCIA回复：冷箱得注明温度 危险品得注明等级，的还写危规号等一些条件，要是要详细的我需要给你查一下 新手是从业务开始好,还是先从操作开始好? 唠叨回复：新手一般从操作做起比较好,可以了解一般操作流程,做业务操作会更规范,对客户也更有说服力..也可以针对客户要求提出不同解决方案

LUCIA针对会议主题的回答 在会议通知里，社区管理员说明了今天的会议主题：1．货代业务人员的要求？怎样作好货代业务？ 货代业务人员要求：禁得起拒绝（俗话叫要脸皮厚），禁得起风险（俗话叫做心脏功能要强），守得住利润（俗话说要黑），永远要有耐心并且微笑服务（所谓的卑微），另外要在以上各条中把握不卑不亢、换位思考！

2．操作人员的工作前景、内容、要求？ 操作人员的一般好像都希望是女生，但是好一些的男生会做的更加的漂亮，上面所有的问题都涉及的是操作的细节以及内容，要求非常细心，非常耐心，非常好心。

3．女生做货代业务难吗? 我是女生，我是从货代业务做起的，因人而异！

4．上半年运价波动的原因？下半年运价走势？ 每年海运费上半年都会有波动，今天涨价信息来临的过早，和贸易顺差有直接关系，另外和三月初传闻出口核销退税点数下降也有直接关系，当然了，随着中国加入WTO时间的推移，更多的因

素干涉了出口！下半年的运价我个人认为到了旺季持续时间要比往年长！5．报价的技巧？永远知道自己值多少钱，也永远知道自己可以卖多少钱，永远要知道自己没有绝对的可以答应客人的，也永远要告诉客人可以提供所有的服务（除非是不可完成的）7．佣金都什么地方需要退？这个因业务而定！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com