

货代综合辅导:货代揽货技巧大揭秘 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/271/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c30_271327.htm

1。真诚和热情。虽然竞争激烈，许多进出口公司或者外贸业务员都有自己合作的伙伴，介入的可能性小，但大家还是要热情和认真的追踪。这里的追踪是要保持不断的联系，和不断的交流，不用刻意追求什么定单，而是先交朋友。我现在用的货代就是从别人介绍到成为朋友，有时虽然收费高，但我仍然安排货物由他负责。因为信任和稳定比服务费更重要。之所以，许多外贸公司不好打入，也是由于外贸公司考虑稳定的一个原因。

2。运价方面的实力。一个韩国集装箱，你报260，他报220，当然你不具备优势。为什么价格会有差距，因为客户关系问题。APL的北京地区经理还要请我吃饭呢，你说我拿的价格能和普通公司拿的价格一样吗？肯定不一样。所以，现在许多货代和船公司的业务都是朋友，就是靠朋友拿一些价格低的运价来接业务。但大家这里也要知道一点，不是价格低就一定好。因为外贸公司的业务员不会太刻意追求运费的高低，在之前就预估了运费。常做进出口的都希望价格稳定。这便于核算成本。毕竟合同要长期做。虽然，南方有些小工厂也在出口，价格压得低，不能作为普遍来讨论。这里建议大家可以建立自己的优势航线，有些货运公司就明确表示，走美加我最优惠，有的是日本，等等。建立一个自己在你所在地区最优惠的价格是你迈向成功的一个基石。我曾在经理会上讲，要建立小范围垄断。垄断就是优势，你获得了别人没有的优势，那么你就有了成功的可能。

3。持之以恒的关心

你的顾客。有些货代送了一趟名片，然后就消失了，这样不好，如果你想获得一个客户，需要不断在你的客户和潜在客户名单中不断联系，建立你的客户群，建立你的客户熟悉，建立你的服务优势。每个月或每两个月打个电话。我们要求业务人员每个月都要访问大客户，虽然没有合同，但相互交流也帮助今后的合作。

4. 建立和海关的良好合作关系。这的确是一个可以打动外贸公司的一个地方。中国加入WTO以后，许多公司，工厂都获得了进出口经营权从事自营工作，但业务人员没有很好的综合水平，因此，报关，通关都需要货代的帮助。你有良好的海关关系可能比运费高低更重要。
5. 单证业务能力要强。要能帮助客户了解，解释单据，甚至帮助客户做单据。这是一个基础知识能力。并不是所有的外贸人员都了解单证的，有时你就是他们的老师，要给他们解释需要什么单据。可能他们能卖出产品给外国客户，但未必了解外贸必须的单据。
6. 和船公司保持良好的关系。这里说的是有些船公司可以免除洗箱费和修箱费。这是可以帮助进口公司可以做到的服务，很容易产生良好的印象。
7. 有一家外贸合作公司。现在一些工厂也在出口，未必有进出口权，但也有外国厂商通过互连网找来了，那么你在揽业务的同时，发现这种没有进出口权的工厂，就可以帮助他。既揽了业务，又代理了出口。
8. 和保险公司建立合作关系。出口有自己找保险公司的，也有委托货运代理公司做的。总之，货运代理要加强业务的学习，多掌握综合的知识，多建立自己的优势服务内容。谈吐举止要优雅，不卑不亢，给客户留下良好的形象

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