

货代综合辅导:国际货代企业提升竞争的八点因素 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_271343.htm 面对不断变化着的国际货运代理市场，中国的国际货运代理企业已不能墨守成规，持操旧业，只做纯粹代理人的单一业务，而应该认清变化的形势，调整经营模式，力求适应市场的需求，满足不同客户的要求，在传统货运代理业务的基础上，扩充业务范围，创新发展模式，提高服务能力与服务质量，创造条件尽可能向客户提供增值服务以及其他更多更好更具有竞争优势的服务，以求得自身的生存、发展和在新的市场条件下取胜。· 货运代理企业要提升自己的竞争优势，关键因素主要有以下八个方面：一、增加直接客户 增加直接客户，尤其要同关键客户建立直接关系。确定并建立自己的客户群体是货运代理企业开展业务的前提，而直接客户的多与少是关键。只有直接客户多了，才能够确保获取更高的利润率，保持对客户的控制和业务的持续性。同时要进一步发展与客户的关系，有效地在市场中培养忠诚客户，尤其是能够带来利润的客户，必须争取留住他们。二、揽取海外客户 走出去揽取海外买方客户的货物。目前采取 F O B 出口的货物已占中国整个出口货物的 8 0 % ，并形成海外客户在国内指定货运代理为其提供服务的格局。国内由谁代理，选择权和控制权完全取决于国外买方。这样国内的货运代理要想寻找生意，必须与海外买方建立联系，采取充当海外买方在国内的指定货运代理。三、掌握住承运人 对承运人要有掌握力。只有这样才能使货运代理的客户从承运人处获得更加优惠的费率

，确 保运力紧张时货运代理客户的货物能够获得充足的舱位，而不被拒装或甩货。四、利用手中资源 充分利用自己手中已经控制的资源。依托自己手中所控制的关键资产向客户提供全面的货运代理服务，如提供内陆水运码头、内河班轮、保税仓库、集装箱堆场 / 集运站、集装箱等，以此达到“锁定”客户的目的。五、维系与政府部门的良好关系 应同相关政府部门及单位，如海关、商检、港务局等建立与保持密切而良好的关系，以帮助货运代理的客户加快港口货物清关和及时办理其他手续，体现货运代理企业的能力与办事效率。六、海外管理能力 加强海外营运管理能力。管理好海外承运商与代理的运做，确保始发地和目的地门到门的服务质量。七、提供增值服务 为客户提供最佳增值服务的解决方案。货运代理企业替客户提供一揽子服务，尤其是针对国内 C I F 出口的客户，要想方设法争取多一些服务环节，这样做一方面方便客户，另一方面货运代理可获取更高的服务费用，增加收入来源，稳定客户。八、采用项目管理方式提升市场竞争 货运代理采用项目管理方式提升市场的竞争能力。通过实施项目管理把部分相关人员临时抽调到同一个组织中，形成矩阵式作业团队，目标一致，直接面向客户开展工作，有效克服传统作业模式的不足，同时既可达到培训、锻炼与提高货运代理企业一般人员素质，又可提升管理人员的科学管理水平。实践证明，采用项目管理是提升传统货运代理业务与增强传统货运代理竞争力的一种很好的方法和途径。 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