

货代综合辅导:指定货代和预付货代的区别 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/283/2021_2022__E8_B4_A7_

E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c30_283847.htm 专门做指定货的货代（简称指定货代）和只做预付货货代（预付货代）的区别：

一 公司实力 指定货代：一般是国外货代在中国的代理、分公司或者办事处。公司人员不一定多，但是名义上算是外企。资金一般不雄厚，但办公地点一般比较好！ 预付货代：参差不齐。从上百人的国企到一两个人的小货代，资金实力、办公地点也如此。

二 对客户的态度： 指定货代：不知道啥叫客户。自己就是客户，发货人要自动找上门来请求订舱。 预付货代：谁是上帝？当然是客户！打电话说好话、发邮件报价、客户心情不好免费陪聊（非常之荣幸）、逢年过节客户生日最好有所表示。什么无理要求，只要客户一声令下，竭尽全力去办。这次办不好，下次就没机会啦！今天要定后天的船，没舱位？找遍整个货运市场也要给找出来，找不出来是公司实力不够，自己出力不够！要订舱先谈好月结吧（货非常少和小货代或者利润超少的除外）！

三 收费 指定货代：除了应付人民币固定费用，基本上操作费200，或者场站翻番。改单一次一百没得商量！要提单，必须先付款，没让到帐在签单就不错了！ 预付货代：海运费压了又压，很可能到最后已经是10个美金的利润。人民币费用多收都没敢想过。要订舱先谈好月结吧（货非常少或者利润超少或者客户自己不愿意月结的除外）！

四 总体服务 指定货代：虽然态度不好，但是一般不会出现大的问题。不管订舱多早如果没舱位？推下个航次呗！有什么大不了的嘛！关键是，无论出了什么问

题都不是指定货代的错！如果出了问题那是应该的！预付货代：虽然态度都很好，中间一般不会出现什么问题。但是很多时候也会出一些头疼的意外，甩货了（谁让截港了货物还没送到场站呢，谁让价格压那么低，再说船公司都是先保到付货的），天知道当时那舱位可是自己打了近百个电话找到的；涨价了，很对不起，客户您要的那个价格比市场上低300美金啊，船公司当时只说拿来申请试试没说一定能申请下来（瞎忽悠得货代除外）。关键是，不论谁的错，只要出了问题，都是货代的错，都是能力不够惹得货！呵呵以上是我大体总结的一些。关于有人讨论为什么指定货代态度那么恶劣的问题,我也有些看法：一 专门做指定货的大多是国外货代在中国的代理，相当于外企自我感觉很牛，很少或者基本上不做预付，所以根本没有伺候客户的习惯。二 既然能做成到付指定，基本上国外客户把运价已经压得非常低了。就是说国内没有利润，所以要高收费，高收费国内客户自然不乐意。基本上几次合作下来关系已经很差了，而且越来越差！再说了，关系很好了，想多收费也不好意思啊。所以关系不能搞得再好！三 专门做指定货的公司，国外总公司要求很多很严格，但是到国内某些领导那里可能就变了点味，心理平时比较压抑一些，而且平时又不怎么忙，所以就爱拿个架子，找点事情刁难个人发泄一下！根据我客户的总结，如果态度太恶劣。坚决找国外客户投诉，最后只要投诉到了国外货代，国内货代具体受到什么处分不知道，就知道态度360度大转变！

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