

做货代必须熟悉的外贸知识！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/35/2021_2022__E5_81_9A_E8_B4_A7_E4_BB_A3_E5_c30_35903.htm 货代，为进出口企业服务的公司和个人，如何更好地为货主服务，如何才能能在货主心里建立自己的地位和友谊，需要货代切实可行地为货主着想。你想着他，他会记在心里，你关心货主，货主也会感谢你的努力。这样就加深了货主和货代的关系。关系融洽了，还缺业务吗？

- 1、多方联系船公司，降低运费。经常和运输公司保持良好的联系，建立融洽的个人友情，获得良好稳定的价格。要了解运价变化，对于美金报价的运费一般比较关注，但是有些头程船是人民币报价也是可以谈来降低运费的。避免由于疏忽大意而放跑可以降低费用的机会。比如到欧洲港口，许多船公司有基本港和非基本港的区别，但这些船公司的基本港运费差别也有不少，有的有上百美元差。只有通过了解不同公司的情况才可以通过选择运输公司争取到最合适的运价。有些船公司有一些优势航线，比如就去日本横滨，韩国光洋，要多抓一些这样的信息，平时多联系，战时效果强。
- 2、通过产品了解降低运输成本。侯小姐是从事俄罗斯旅行鞋产品出口的经理。她就说从运输环节精打细算可以节省不少费用。一个集装箱装货有时会有空，仔细拼凑就可以4箱拼成3个，利润就这样产生出来了。所以，货代要经常了解货主的产品，尺寸，规格，比如一个纸箱一般装20件，如果按照这样装箱，一只货柜装不下的话，如果你建议他改成一个纸箱装30件或35件。再根据集装箱内箱尺码设计纸箱的尺码，研究出一种最佳装箱方案，达到装满一个20’

或40'货柜的最理想状态，你就可以帮助货主充分利用空间。你提出你的建议来，降低货主的成本，节约成本，提高效率。那么你一定能够使货主感到你的责任心和专业精神。

3、了解价格条款，争取最佳组合 货代要了解FOB条款下的费用组成，也要了解船公司，运输公司的费用组成。尽可能在货主报价前将费用明细做一个梗概通知货主，使货主报价心中有数，不要小看装箱费、码头费、拖车费；有的虽然不多，但对于某些产品的货主来说多2千利润就没有了。再比如美国东岸港口的运输方式有全水路和大陆桥。铁路便宜，但发、提货繁杂。卡车时间快，（美国卡车运输业发达）价格比铁路略贵但最简单便捷。而时间要求不多，则可以走水路，成本会降低不少。

4、经常向货主介绍货代和船公司的业务流程 货主经常是快到发货期了才来定船，有时没有船而耽误的发货时间。因此作为货代，要经常向货主了解他的出口国家，港口，航线，建立一个客户档案，针对性介绍船，比如去汉堡，你就要告诉他一周内哪天有，哪天没有。让货主心中有数，这样可以提前定舱，提前安排货物及港，不会太早或太晚造成被动。

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