Dear alex,

昨天和富士康网络科科的运营总监见过面，因为他们打算12月开展供应商的电商平台（专门是工业产品和原料的交易平台，如模具，螺丝，塑胶粒等等，现在加入的卖方供应商都是富士康现有供应商1万多家中挑选出来的2000多家，先作一个前期试验，买家就是世界各地的客户了），所以需要找一些物流公司提供物流和仓储服务。很幸运，本来他们和我们见面，只是想看我们仓库方面很否有配合，不过经过一番我们的公司介绍，他们很满意我们的公司形象和服务理念，所以愿意给我们机会加入他们电商平台成为其中一家物流代理（如今他们已经挑了3家，如果连上我们德玛就是4家）。 这几乎是独市生意，那些供应商就只能在网上下单选择这几家货代出运货物，当然，选择哪一家出运，是供应商自已有权决定，这个涉及到服务和价格，还有口碑的方面，但总的来说， 我们能加入的话，对于我们整个集团的生意量都会大大增加。

这里，他们提出了一些合作上的要求：

1. 实时报价。这个不是指人工报价，而是好像我们在ebay, 阿里巴巴买东西一样，我们只需将重量，体积，货物件数填在网上，马上系统可以运费核算出来。网络要求的就是快捷。所以他们要求我们最好能将及时更新的报价系统跟他们的系统对接得上。
2. 实时跟踪。一样原理，像顺丰，EMS那样，出了提单号后，买卖双方客人能在网上查到他们的货去哪里，ETA大概何时。
3. 利润返点。（他们网站的收益其中一部份来源自物流供应商，所以要求我们在网站收益中提取点数返还给他们作收益，点数是多少，大家可以磋商）这个是后续的东西，我们可不急着这周要解决。

现在最重要的是，他们要我们确认，数据接口有没有问题，他们用的是80接口，只能我们迁就他们。所以这个需要charles确认一下。谢谢

Dear charles,

如果有需要，我可以让富士康介绍负责这个项目的IT的人给你，你可以了解是否我们的IT目前技术上是否支持。谢谢

这个问题我们需要在明天中午前给他们答复。

All

已经电话沟通过，找到他们许总，然后和吴强（科长）18665336500  进行的的接洽。

系统接口基本上是通过Web Service来进行，有四个接口

1. 运价的查询和计算，包括预计天数

这需要我们界定出算出这些运价需要的参数，举例来说： 货物类型、重量、体积、件数、起运地、始发地等

1. 根据用户在他们网站上下的订单，如果是由德玛负责运送，则需要我们生成相应的运单在我们系统，同时把运单号回传给他们。  主要是用于后续的跟踪
2. 订单运送轨迹查询
3. 运单状态查询：  这个状态指的是最终客户是否收到货物，是一个单独的状态。区别于订单运送轨迹

现在面临的问题为：

1. 这个业务指的是国内物流还是国际物流。 都有，因为买价是全世界，不限国内外。
2. 无论是国内物流还是国际物流，我们都要商讨出我们的报价体系出来。
3. 如果是国内物流，涉及到相应系统的建设，主要是跟踪状态。 国内物流如果只是一天内运达的，无须将每个站点的收发情况反馈。如果超出一天，每个经停点或中转站收发情况需要反馈。
4. 如果是国际物流，也主要是跟踪状态   国际物流跟踪反馈何时收到货，何时完成报关，何时上船（飞机），ETA何时，收货人签收时间等等。。。
5. Dear charles,
6. 根据昨天我和他们的交谈，我用红字回答一下你下面问题。Tks
7. Dear all,
8. 我的个人看法是，我们无须一下子所有国内外的物流都做起来的，先将我们强项做了，因为刚开始，不容有任何差池，假如国内的不是德玛的强项，我们可以先缓一下，等国际物流做成功了，我们有好的口碑，自然再做国内的没有任何问题。包括仓库也一样，仓储部份他们需要我们有仓储系统和他们也对接上。
9. 他们富士康的运营总监的观点很好，他就是想做到将物流细化，每一家物流公司将自已最强的部份专业化，他们要的是最好的服务给客人。
10. Dear charles,
11. 现在基本上跟foxconn谈得七七八八，他们说只要我们的IT, 如接口问题解决，合作是不会有太大问题。所以请明早和富士康的IT 许总监联系，他们想知道我们是不是真的在接口上处理得来，另外是他们强调最好有个测试版，跟他们对接一下。
12. 他们要求我们至少报价系统，跟踪系统都可以跟他们对接。
13. 我之前跟他们谈过，我们德玛刚开始可以承办国际海运（美加或其他优势航线），国际空运（美加或其他优势航线），国内（有分公司的地方）出口报关和进口清关，国外（有分公司地方）出口报关和进口清关，国内（分公司所处地方相向）的整车陆运，国内（分公司所处地方相向）的空运 以及国内外（有分公司地方）的仓储物流。
14. 所以麻烦请看一下我们现时掌握的报价和跟踪系统能否适应以上业务的开展。如果有欠缺的技术环节，我们能否在短时间内补上。谢谢
15. 期待您的好消息。

**Prospecting 勘探**

### Qualification 资格，授权; 条件，限制

Needs analysis 需求分析

value proposition 价值主张，价值定位;

Id. decision makers 决策者

perception analysis 感知分析

proposal/Price quote建议/报价

Negotiation/Review协商/回顾

closed won 关闭赢得了

closed lost关闭了