

Etap 1: Pytania, które powinienem zadać klientowi (minimum 8)

1. Co dokładnie znajduje się na paletach? (Rodzaj towaru)
2. Jakie są dokładne wymiary i waga każdej palety?
3. Czy towar jest gotowy do załadunku – jeśli tak, to kiedy dokładnie?
4. Czy możliwy jest załadunek jutro (aby dostarczyć pojutrze)?
5. Czy wymagany jest specjalny pojazd (windą, chłodnia, ADR)?
6. Czy odbiór i dostawa odbywają się z rampy czy z poziomu ziemi?
7. Czy wymagane są dokumenty dodatkowe, np. faktura, specyfikacja, CMR?
8. Czy interesuje Państwa ubezpieczenie dodatkowe przesyłki?
9. Kto jest odbiorcą w Bratysławie – pełna nazwa i adres firmy, kontakt?
10. Jakie są Państwa dane do wystawienia oferty / faktury?

Etap 2: Przykładowa oferta na podstawie domniemyanych odpowiedzi

Zakładamy odpowiedzi klienta:

- Towar: małe AGD (czajniki, ekspresy), 5 europalet, waga 2,5 tony
- Wymiary: standardowe palety 120x80 cm, towar nie wystaje
- Załadunek możliwy jutro od 8:00 do 15:00
- Dostawa: pojutrze rano, najlepiej do 10:00
- Załadunek z rampy, rozładunek z poziomu „0” (potrzebna winda)
- Brak dokumentów specjalnych poza fakturą i listem przewozowym
- Ubezpieczenie: opcjonalne
- Brak doświadczenia w transporcie – potrzebne wsparcie

Przykładowa pisemna oferta:

OFERTA SPEDYCYJNA

Nadawca: Hurtownia AGD, Warszawa

Odbiorca: Klient, Bratysława, Słowacja

Towar: Małe AGD (czajniki, ekspresy)

Ilość: 5 europalet

Waga całkowita: ~2500 kg

Wymiary: standardowe, 120x80 cm

Załadunek: Warszawa, [adres], 11.07.2025, godz. 8:00–15:00

Dostawa: Bratysława, [adres], 12.07.2025 (do godz. 10:00)

Typ pojazdu: bus 8-paletowy z windą i paleciakiem

Dokumenty: faktura handlowa, list CMR

Ubezpieczenie: standardowe OCP przewoźnika (do 300 000 PLN), dodatkowe na życzenie

 **Cena frachtu:** 320 EUR netto

 **Czas realizacji:** 1 dzień (door-to-door)

Warunki płatności: przelew 7 dni / przedpłata

Uwagi: kierowca skontaktuje się przed dostawą, monitoring dostępny na żądanie

Etap 3: Kwestie, które warto omówić z klientem (by uniknąć nieporozumień)

1. **Godzina gotowości towaru do załadunku** – ważne przy planowaniu trasy.
2. **Możliwość wjazdu większego auta pod adres** (np. ograniczenia tonażu, ulica osiedlowa)
3. **Forma rozładunku** – klient czasem zakłada, że kierowca „pomocze”, co nie zawsze jest możliwe.
4. **Kwestia ubezpieczenia** – warto wyjaśnić, co obejmuje OCP i kiedy warto dokupić Cargo.
5. **Odpowiedzialność za zabezpieczenie towaru na palecie** (kto pakuje, jak pakowane)
6. **Czy ktoś będzie na miejscu rozładunku?** (kontakt, godziny otwarcia)

- 7. Warunki płatności – szczególnie przy pierwszym zleceniu (zaliczka, przedpłata?)**
- 8. Kto będzie podpisywał dokumenty CMR i czy potrzebne są dodatkowe kopie.**