|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| D:\Voltrans\Michael\Voltrans Team & Functions\logo Voltrans.png | **( QUY TRÌNH LÀM GIÁ VỚI VENDOR AIR)** | Qui Trình Số | PROCU 002 |
| Phiên Bản | 1.0 |
| Cập nhật lần cuối | Mar 02, 2018 |
| Tổng Số Trang | 04 |
| Ngày Áp Dụng |  |

|  |
| --- |
| 1. **Principle *( Nguyên Tắc )***   *Qui trình này thiết lập nhằm đáp ứng công việc làm giá với các GSA/PCSA/CSA của hãng hàng không cho sales của Công ty.*   1. **Objective *(Mục Đích )***   *Qui trình này được lập ra nhằm mục đích tìm kiếm và cung cấp giá cước hàng air tốt nhất, rẻ nhất cho sales cũng như thiết lập và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các nhà cung cấp hàng air để có được mức giá tốt nhất, sự hỗ trợ tốt nhất.*   1. **Definition *( Định Nghĩa & Từ Viết Tắt )*** 2. **Định nghĩa:**    * + SALES: Nói chung bao gồm sales trực tiếp và sales đại lý (nhóm GNT)      + GSA: Tổng đại lý được hãng hàng không chỉ định      + PCSA: Đại lý cấp 1 của hãng hàng không      + CSA: Đại lý cấp 2 của hãng hàng không      + IATA**:** Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế      + TACT: Bảng cước vận chuyển hàng hóa hàng không, do hãng hàng không công công bố.      + ATA : Thời gian đến thực tế      + ATD : Thời gian khởi hành thực tế      + AWB : Vận đơn hàng không      + Booking: Đề nghị lưu chỗ trên máy bay, được hãng hàng không xác nhận      + Các loại cước gửi hàng máy bay:  * Normal Rate: Cước thông thường * Minimum Rate - MR:Cước tối thiểu là mức thấp nhất mà người vận chuyển hàng không chấp nhận khi vận chuyển 1 lô hàng. * General Cargo rate - GCR: Cước hàng bách hóa được coi là mức cước cơ bản, tính cho lô hàng không được hưởng bất kỳ khoản ưu đãi hay giảm giá cước nào từ người vận chuyển. GCR dùng làm cơ sở để tính cước cho những mặt hàng không có cước riêng. * Class Cargo rate: Cước hàng theo loại Áp dụng đối với hàng hóa đã được phân loại thành các nhóm nhất định, chẳng hạn như hàng có giá trị (vàng, bạc,… có mức cước = 200% so với cước bách hóa), các loài động vật sống (= 150% so với cước bách hóa), sách, báo, hành lý…(= 50% so với cước bách hóa). * Priority rate: Cước hàng gửi nhanh, hàng được ưu tiên chuyển nhanh hơn, nên cước phí thường cao hơn 30-40%, thuộc diện đắt nhất trong các loại cước gửi hàng bằng máy bay. * Container rate: Cước container sẽ áp dụng mức cước thấp hơn cho các loại hàng được đóng trong container hàng không (khác với loại container đường biển). * **Chargable Weight:** chính là khối lượng thực tế, hoặc khối lượng thể tích, tùy theo số nào lớn hơn. Nói cách khác, cước phí sẽ được tính theo số lượng nào lớn hơn của: * Actual Weight: Khối lượng thực tế của hàng. * Volume / Volumetric / Dimensional Weight: Khối lượng thể tích, hay còn gọi là khối lượng kích cỡ là loại quy đổi từ thể tích của lô hàng theo một công thức được Hiệp hội vận tải hàng không Quốc tế - IATA quy định.  1. **Từ viết tắt**    * + GSA - General Sales Agent      + PCSA - Private Cargo Sales Agent      + CSA - The Cargo Sales Agent      + IATA - International Air Transport Association.      + AWB - Air Waybill:        - * MAWB - Master Air Waybill (vận đơn chủ do hãng hàng không phát hành)          * và HAWB - House Air Waybill (vận đơn nhà do người giao nhận phát hành)      + ATA - Actual Time of Arrival      + ATD - Actual Time of Departure:      + TACT - The Air Cargo Tariff      + GCR- General Cargo Rate 2. **Responsibilities *( Trách Nhiệm )***   *Qui trình làm giá với các hãng hàng không được thiết lập và chịu trách nhiệm chính từ phòng Pricing do Ruby/Trưởng phòng Pricing lập tại Văn phòng chính.*   1. **Procedures *( Qui Trình )***    * 1. ***Nhận thông tin từ Sales***   Cung cấp đầy đủ thông tin chi tiết như bên dưới:   * + - * AOL/AOD/COUNTRY       * COMMODITY   Máy móc, thiết bị điện tử: Có Pin/ dầu nhớt hay không?  Pin phải đi kèm với hàng hóa, phải có MSDS để check với hãng bay.  Hàng đóng pallet, Dim lớn thì kiểm tra với Khách, hàng có xoay dc hay không ?   * + - * DIMENSION (daixrongxcao)       * GROSS WEIGHT       * CHARGEABLE WEIGHT       * VOLUME: MIN - +1000KGS       * ETD để check cụ thể space, giá.       * Hàng có DEADLINE ?TRANSIT TIME ? AIRLINE     1. ***Kiểm tra giá với các vendor air.***   Sau khi nhận được thông tin đầy đủ, sẽ tiến hành chọn các vendor air có các hãng bay phù hợp và check giá.   * + - * Gửi mail xin giá bảng, giá case by case với các vendor air.       * Sử dụng các phương tiện media: skype, viber, zalo… để trao đổi.       * Yêu cầu các vendor air xác nhận giá và các thông tin liên quan đến lô hàng đính kèm để có cơ sở đối chiếu khi cần thiết.       * Sẽ tiến hành kiểm tra giá cước air của một dest ít nhất với 4 hoặc 5 hãng bay.   Nắm được giá thị trường  Có nhiều sự lựa chọn  Cung cấp cho sales giá tốt nhất.   * + 1. ***Báo giá cho sales***        - Báo giá cho sales nhanh và tốt nhất        - Báo các thông tin, lịch trình bay, phụ phí khác liên quan đến giá chào nếu có.     2. ***Nhận Feedback từ sales***   Sales có trách nhiệm phản hồi giá cả cho Pricing sớm nhất.   * + - * Tình hình giá Prcing báo sales có lấy được hàng không.       * Giá có match được không, khách có chấp nhận booking không.       * Giá vẫn chưa match được như khách hàng yêu cầu ? – Pricing tiếp tục deal lại với các vendor     1. ***Feedback cho sales các vendor air.***   Pricing có trách nhiệm cập nhật giá và feedback cho các vendor air.   * + - * Giá match– Lấy Booking ?       * Giá chưa match được – tiếp tục deal với các vendor air để có mức giá tốt nhất. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Qui Trình** | **Diễn Giải** | **Chịu Trách Nhiệm** | **Các Chứng Từ Liên Quan** |
| Nhận thông tin từ sales  Kiểm tra giá với các vendor air  Báo giá cho sales  Nhận feedback từ sales  Feedback cho các vendor air | **Sales cung cấp đầy đủ thông tin lô hàng cần check giá như ở trên.**  **Liên hệ với các vendor air để xin giá nhanh và sớm nhất cho sales**  **Cập nhật giá sớm nhất cho sales**  **Sales/ovs có trách nhiệm feedback cho Phòng Pricing tình hình giá cả, lô hàng, có booking được hay không**  **Phòng Pricing chịu trách nhiệm feedback thông tin từng lô hàng cho vendor air.** | **Sales**  **Phòng Pricing**  **Phòng Pricing**  **Phòng Pricing**  **Sales** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Mô Tả Chứng Từ:** *( mô tả các chứng từ đi kèm của qui trình theo từng giai đoạn theo file hình ảnh )* | |
| *(Tên của giai đoạn)* | *( hình ảnh đi kèm dạng hình ảnh )* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Ngày 2 Tháng 3 Năm 2018**

**Bộ Phận Thiếp Lập Qui Trình : Phòng Pricing**

*Ruby/Pricing Manager*

**Xác Nhận & Ký Tên : .................**

*( Tên các bộ phận liên quan, người xác nhận, ký tên )*

**Xác Nhận & Ký Tên : .................**