
QUI TRÌNH LÀM HÀNG XUẤT CHO SALES

A. Tiếp nhận thông tin về đơn hàng:

*** Đối với hàng free hand:**

Để đưa báo giá tốt nhất cho k/h, salesman tìm kiếm giá thật cạnh tranh. Có thể lấy giá của hãng tàu, hoặc lấy giá hợp đồng của đại lý. Ưu tiên giá hãng tàu để còn làm với họ các tuyến khác. Lưu ý, cần deal sát giá với hãng tàu tránh trường hợp đồng ý giá cao nhưng sau đó lại phải chi commission nhiều cho hãng tàu.

Khi khách hàng đồng ý sử dụng dịch vụ và booking. Salesman sẽ gửi form booking request cho khách hàng điền thông tin hoặc yêu cầu k/h cung cấp như: số lượng (20'/40'/40'HC/LCL, air), nhiệt độ cài đặt (đối với container lạnh), thời gian xong hàng, ngày đi, cảng đi, cảng đến, ten hang, gross weight và những yêu cầu đặc biệt khác,...

*** Đối với hàng chỉ định của đại lý:**

Khi có thông tin đơn hàng từ đại lý, salesman cần liên hệ ngay với shipper. đồng thời gửi cho shipper booking request theo form. Thông tin cơ bản gồm: shipper, cnee, com., ref no. (P.O #, Contract No.), quantity, CBM, GW, Delivery time, Means, Origin port, Destination, Trading terms, freight terms.

Sau khi nhận thông tin phản hồi của khách hàng cần báo ngay cho đại lý để xin hướng dẫn của họ. Tranh thủ lấy giá tốt của hãng tàu để chào giá cho đại lý.

Trường hợp không match được giá đề nghị của đại lý, thì yêu cầu đại lý cung cấp số hợp đồng, username của hợp đồng và tên hãng tàu được chỉ định.

B. Làm booking confirmation & gửi cho khách hàng :

Salesman sẽ tiến hành đặt booking với hãng tàu/coloader. Tùy vào hãng tàu mà booking có thể được đặt qua website hoặc qua email.

Đối với hàng FCL, cần gửi nguyên booking confirmation cho khách hàng + container packing list.

Đối với hàng LCL, phải làm lại Booking Note trên SSM sau đó gửi cho khách hàng.

Cần phải yêu cầu shipper xác nhận là đã nhận booking để tránh thất lạc gây chậm trễ.

Lưu ý, trong email giao dịch với khách hàng tại công đoạn này phải cc mail cho operations@embassyfreight.com.vn hoặc export-doc@sancofreight.com.vn để được theo dõi làm các công việc tiếp theo.

C. Gửi booking details cho đại lý:

Căn cứ vào booking confirmation của hãng tàu, salesman làm booking details gửi cho đại lý. Đồng thời, yêu cầu profit share (chỉ với hàng chỉ định). cc mail cho phòng chứng từ theo email: operations@embassyfreight.com.vn hoặc export-doc@sancofreight.com.vn

D. Lên revenue:

Phải lên revenue để theo dõi và hoàn chỉnh revenue càng sớm càng tốt.

Lưu ý:

- Trên remark của SSM, salesman cần ghi lại số booking hãng tàu, cước prepaid hoặc collect, loại MBL cần lấy.
- Phí thu / chi là phí trước VAT.

E. Theo dõi quá trình handle tiếp theo của phòng customer service.

Trong quá trình handle hàng của OPS như yêu cầu SI, phát hành bill, gửi pre-alert cho đại lý, làm debit note,... salesman cũng cần theo dõi, đốc thúc các bên để tránh chậm trễ, sai sót.

F. Thanh toán cước và local charge cho hãng tàu/coloader

Sau khi OPS có invoice từ hãng tàu, salesman căn cứ vào đó làm đề nghị thanh toán theo mẫu trên SSM.

Lưu ý:

- Cước cần phải được chuyển khoản. Tránh thanh toán trùng vừa tiền mặt, vừa chuyển khoản.
 - Thời hạn thanh toán trong thời gian cho phép của hãng tàu. Sẽ bị charge phí nếu thanh toán muộn sau 7 ngày tàu chạy.
-

● **Các từ viết tắt trong vận tải đơn :**

- POL : Port Of Loading
- POD : Port Of Destination
- ETA : Estimated Time Of Arrival
- ETD : Estimated Time Of Depature
- FRE : Frequency
- T/T : Transit Time
- TBA : To Be Advised
- L/C : Letter of Credit
- B/L : Bill Of Lading
- NW : Net Weight
- GW : Gross Weight
- STC : Said To Contain
- 'DC : Dry Container (SD, HC, HQ)
- 'RF : Reefer Container (RFHC, RFHQ, RQ)
- BAF : Bunker Adjustment Factor (FAF, BUC)
- CAF : Currency Adjustment Factor (YAS)
- PSS : Peak Season Surcharges
- GRI : General Rates Increase
- EFS : Emergency Fuel Surcharge
- RR : Rates Restoration
- THC : Terminal Handling Charge
- AMS : Advanced Manifest Submission (ACI)
- LCL : Less Container Lot
- FCL : Full Container Lot
- CY : Container Yard
- PTI : Pre-trip Inspection