

第三方仓储出租报价合理 服务优质

产品名称	第三方仓储出租报价合理 服务优质
公司名称	上海星力仓储服务有限公司
价格	1.00/平方/天
规格参数	星力仓库:杨浦 浦东 嘉定 青浦 仓储服务:全托管 一件代发 日峰镇:10万单/天 24H发货
公司地址	杨浦军工路1300号(总部) 嘉兴市秀洲区吉祥西路 浦东仓 青浦仓 嘉定仓
联系电话	13472409587

产品详情

如何签定第三方外包仓库合同

按照《合同法》(现在已取消并入民法典)说法,合同的关键条款只有两条。一是标的,一是价格。对于第三方仓库托管合同,标的是什么呢?有人说是托管的货品,这是不对的。合同标的应当是这些货品的托管服务,也就是仓储托管服务。这些服务包括如何保证货品库存准确,如何保证发货准确率,发货时效如何,如何保障货品储存安全等。谈判应当围绕着这些问题,而不是产品本身。另外一个价格,也就是仓储托管服务价格。服务标准确定了,再把价格定下来,基本仓储托管合同就定了。接下来,我们分几个章节来教会大家如何很好地签定一个第三方外包仓库合同。主要是对仓储托管服务与仓储托管报价的把握!

仓储托管服务有很多点,有些电商卖家在找仓库时,在陈述托管需求时往往找不到重点,或者仓储公司有展示服务时,卖家却不关心关键点。双方你来我往,谈了半天,合同敲定了,却不是围绕关键点敲定的。这种情况,平时很常见。这主要是对合标的不清晰造成的。仓储托管合同的标的是仓储托管服务,而非托管的商品。那么什么是好的服务呢?如果这样问,那么很多卖家可能就清楚了。衡量一件事情好坏,尽量不要用很多指标,如果一项服务有很多指标才能衡量,这就变相说这项服务无法衡量。那么仓库托管服务的核心指标有哪几个呢?其实,只有两个。一个是库存准确率,一个发货准确率。大家想想不是这个道理,如果一个人管理你的货品,库存不错,发货也不错,你还在什么不放心的呢?所以谈判

的服诉求应当从这两个基本点出发，而不是眉毛胡子一把抓，或者东抓一把西抓一把。从库存出发，问一下仓库如何盘点，周期如何，货品实物摆放与系统如何关联，来货入库时效是多少，如果库存出现差异如何处理？这些问题都捋一遍，我相信，即便你对仓库管理再生疏，心里也会有一定感觉了。

现在所有托管仓库几乎都支持一件代发，接下来是对发货准确率服务管控谈判。要问一下发货时如何打单，打单前系统中如何进行订单处理，遇到电商大促，系统中如何做订单处理，是不是与平时一样。快递单是前置打印还是后置打印，拣货是过程怎样，验货过程如何，订单拦截是否可以通过系统完成。打包是否全程在监控下进行，监控数据保存期限多长。这些内容都关乎发货准确率。通过对这些内容的交锋，哪怕你再不懂仓库管理，你总会向着你的需求前进。很多商家很关心结单时间与仓库的作息时间，其实这个问题基本可以乎略。电商仓库都是知道平台要求的，发货延迟平台会对商家罚款，按平台时效发货是电商仓库的基本操作，你不要求它自己也会做到。还有些人找不到自己的需求痛点，让人有些哭笑不得。比如我们遇到一个找仓库的客户，是做支付POS机的，与业务员谈来谈去，在年三十是否能发货这个问题这里卡住了。无论业务员怎么解释，他也要满足这个需求。这对于任何一个托管外包仓库都难了。仓库里工作的大多是外地的蓝领工人，撇家舍业的在外面打拼，很多人家里还有留守孩子。过个年，还不让人家团聚一下吗？从人性化角度讲，我并不认为年三十还在发货的仓储物流公司是一个好公司！你以这种方式在迎得市场效应时，一定有地有人为此做出与市场效应重量相对等甚至超出其若干倍的牺牲。而这种牺牲往往可能违背人性的，之所以牺牲，是迫不得已。对于一个客户，要求他从这个角度思考问题可能有点过了，但换个角度，这是你的核心诉求吗？年三十，POS机，你有多少发货量？又有多大必要非得在举国同庆的日子去发货？退一步，仓库能发货，快递也不一定能配送啊！这样找仓库谈合作，只能把自己逼到歧路上，按照这个标准，仓库可能找到了，但估计自己也掉坑里了！