

莆田到罗马尼亚COD快递 罗马尼亚电商小包物流/空运直发

产品名称	莆田到罗马尼亚COD快递 罗马尼亚电商小包物流/空运直发
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司- 欧洲电商小包
价格	15.00/KG
规格参数	品牌:罗马尼亚COD物流 主营业务:罗马尼亚跨境电商小包物流 服务:代收货款一件代发双清包门
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一 层-东
联系电话	18170872539 18170872539

产品详情

跨境电商小包一件代发之货物出口的业务流程。出口货物流程主要包括：报价、订货、付款方式、备货、包装、通关手续、装船、运输保险、提单、结汇。森鸿国际物流就来给大家讲解一下关于报价、订货和付款方式的一些基本知识，希望能够对大家有所帮助。

跨境电商小包一件代发之货物出口的业务流程。

一、报价

在国际贸易中一般是由产品的询价、报价作为贸易的开始。其中，对于出口产品的报价主要包括：产品的质量等级、产品的规格型号、产品是否有特殊包装要求、所购产品量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等内容。

比较常用的报价有：FOB“船上交货”、CNF“成本加运费”、CIF“成本、保险费加运费”等形式。

跨境电商小包一件代发

二、订货(签约)

贸易双方就报价达成意向后，买方企业正式订货并就一些相关事项与卖方企业进行协商，双方协商认可后，需要签订《购货合同》。在签订《购货合同》过程中，主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、产地、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈，并将商谈后达成的协议写入《购货合同》。这标志着出口业务的正式开始。通常情况下，签订购货合同一式两份由双方盖本公司公章生效，双方各保存一份。

三、付款方式

比较常用的国际付款方式有三种，即信用证付款方式、TT付款方式和直接付款方式。

1、信用证付款方式

信用证分为光票信用证和跟单信用证两类。跟单信用证是指附有指定单据的信用证，不附任何单据的信用证称光票信用证。简单地说，信用证是保证出口商收回货款的保证文件。请注意，出口货物的装运期限应在信用证的有效期限内进行，信用证交单期限必须不迟于信用证的有效日期内提交。

国际贸易中以信用证为付款方式的居多，信用证的开证日期应当明确、清楚、完整。中国的几家国有商业银行，如中国银行、中国建设银行、中国农业银行、中国工商银行等，都能够对外开立信用证(这几家主要银行的开证手续费都是开证金额的1.5‰)。

2、TT付款方式

TT付款方式是以外汇现金方式结算，由您的客户将款项汇至贵公司指定的外汇银行账号内，可以要求货到后一定期限内汇款。

3、直接付款方式

是指买卖双方直接交货付款。

电商小包(B2C)

电商小包(B2C)是指国内外电商卖家通过自建商城网站、第三方电商平台、社交媒体广告营销、搜索引擎单页面、信息流广告等多种不同的方式，将商品通过B2C的快件小包的模式销售往东南亚及全球各个国家的一种快递包裹业务，电商小包包裹普遍重量限制在5KG以内(不同的目的国有重量差异)，电商小包为当前跨境电商的主要商品出海模式，电商小包由于全程包裹派送时效和清关、末端派送渠道的不同，又可以分为专线小包(全程时效快、优质配送服务)和邮政小包(全程时效较长、价格便宜)，同时专线小包

又涵盖了非COD(预付款或者在线支付)和COD(货到付款)小包两种不同的模式。

基于供应链的第三方物流客户关系管理系统的构建

供应链管理与客户关系管理的整合可以增强供应链上企业特别是第三方物流企业的竞争能力。文中在分析基于供应链管理的*三物流客户关系管理的主要内容基础上，探讨了基于供应链的第三方物流客户关系管理系统构建的原则及系统结构与运行模式的设计思路。

第三方物流客户关系管理与供应链管理整合的必要性在供应链上实施客户关系管理，可以通过供应商合作伙伴关系（BtoB）、较终客户关系（BtoC），实现信息共享、资源互补、多方互动和客户*较大化，并以此提升企业竞争力。它并不是指单纯的管理软件或技术，而是结合了企业经营理念、生产管理、市场营销和客户服务等内容的管理方法。

通过在供应链上应用客户关系管理，可以改善供应链上的关系管理。凭借客户信息收集、客户行为分析、客户需求预测，可以帮助企业寻找合适的客户；通过与客户交流，可以从中获取大量针对性强、内容具体、有*的市场信息，包括有关产品的性能、销售渠道、需求变动、潜在客户等，以这些信息作为企业决策的重要依据，将可以改善和发展供应链上成员企业之间的协同关系；通过为客户提供个性化服务，满足客户多样化的需求，提升客户*，可以发展并维持供应链末端企业与客户的长期关系。

供应链管理与客户关系管理的整合可以增强供应链上企业特别是第三方物流企业的竞争能力。企业如果不能及时掌

握市场趋势，不能及时响应客户需求，就会使得供应链由于缺乏信息的交流和成员间的沟通而变得僵化，从而影响企业的竞争力。供应链管理同客户关系管理的有机结合，将可以提高供应链的灵活性，改善供应链的整体性能，从而增强供应链上企业的竞争力。

供应链管理与客户关系管理整合，使得大规模定制成为可能。大规模定制是以接近大批量生产的效率生产商品务以满足个性化客户的需求，目标是通过多样化和定制化提供令客户满意的商品并提供相应的服务，但并不相应的增加成本和交货期。它既有助于提高客户服务质量，也可以帮助企业准确判断客户需求，为客户提供符合客户需求的产品务，从而使企业获得长久的竞争优势。

总之，供应链管理与客户关系管理的整合，企业会因此拥有一个与客户关系管理集成的供应链。这将使得企业能迅速响应客户需求，优化供应链上的资源配置，从而提高企业的竞争力。同时，两者的结合使企业能有效的管理供应链，实现成本的节约务的改善