

货代的本质是什么？

产品名称	货代的本质是什么？
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	10.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

不是订单，不是客户，是服务。只要有服务好，肯定能找到更多的客户。但工厂给产品并不是只让你一个推，如何和其它货代同行在同一个产品中区别开来？根本上，就是工厂对你的支持。所以说，客户才是你的衣食父母，只要建立起两家三家有产品特色的工厂作为你的基地，就成功了步。

这类基地工厂需要满足几个条件：

1、独断性

只看重和你的合作，给你大的支持。这分两个层次：层给别人的报价永远比给你的高，你少少都有个基本的利润空间。第二层，当你的业务比例越来越大时，可以揽更多的业务单都由你来处置。这才是真正的独断行。

2、质量控制能力

说到底，如果对知识都没把握，做业务心里会犯虚，老担心货物出事

，考虑很多问题。那是累的。

3、和老板理念近，值得长久合作

找个合作长久的客户不容易，只三五年的生意交往意思不大，还得老担心会不会挖你大客户。同样，我比较讨厌不看好和土老板打交道，层次低，又唯利是图，不知道什么时候为了省成本就给你挖坑，丢个客户无所谓，砸了金字招牌就因小失大了。

4、工厂外贸能力一般

和其它几点是相通的，一般来说，老板技术出身，知识层次高，谈吐好，为人也偏向耿直，产品质量可靠，但往往业务能力就很一般。这年头，全才的太少。只要在他们发展的初期阶段找到他，陪他们度过苦的阶段，他们一辈子都会感谢你看得起他们。于公于私，无论以后是和他们做生意还是当谈天喝酒的朋友，都很值得。好比买股票，这类是潜力股，抓住了就别放手。

能三年培养出一个好的业务，都不容易。但这是货代成功关键的一步，必须走。

货代的成果是什么？

不是订单，不是利润，是客户。订单不长久，固定利润不长久，客户的关系没有建立起来，只在意利润的报价，那随时都可能消失。只有当和客户建立起相同经营理念和服务认识时，不断磨合，逐步形成个利益共同体，才能建立“战略合作伙伴关系”。

这一般需要几步：

1、自己的定位

众生平等，这也是西方的价值观之一。不要在内心有“客户是上帝”的想法，也不要“我提供报价和服务给客户，是服务者”的想法。

销售是条利润链，工厂，你，客户，供应商等等都是利润链的不同环节，大家起不同的作用。我是提供服务的，客户是买产品的，大家是平等的，各安其所。

补充一句，对工厂也该这样，别认为给工厂下了张订单，工厂就该当你是大爷。工厂的朋友来到我的城市找我，都是我请他们吃饭，因为我坚持众生平等。你来了就是我的朋友，和工厂交上朋友，其他的都好说了；但不是人人都够格当朋友的，得看人，正道直行者，方可为友。