

大连到韩国海运一级代理

产品名称	大连到韩国海运一级代理
公司名称	沈阳国桥国际货运代理有限公司
价格	1.10/吨
规格参数	
公司地址	辽宁省沈阳市沈河区北京街19-3号楼2单元10楼2室（注册地址）
联系电话	024-88321884 15640295982

产品详情

沈阳国桥货运代理有限公司为交通部批准的NVOCC，属于无船承运的沈阳货运公司，凭着与众多散货船、滚装船及重吊船的原船东之间十分良好的人脉关系，因而，在此海运领域有一定的优势！为辽宁、黑龙江、吉林、山东、河南、河北外贸公司提供商业协助服务（集装箱监装，验货，仓储等）。国桥不断加强业务联系。

与大型船公司都有深度合作，公司在沈阳有极强的社会影响力，目前我们的客户群主要是以欧洲，中亚、俄罗斯国家为主。同时不断扩大国内工厂的业务合作。大连到韩国海运

国桥 中亚五国、俄罗斯、蒙古、欧洲全境东盟国家公路运输，宗旨是“应需而动，使命必达”。目前的业务已遍及全国各地，立足于东北，先后在华东、华南、华中、华北及西部地区，建立了营运网络和第三方物流网络物流始终坚持：“求新，求变，求博，求精”的企业发展理结合国家“一带一路”倡议，“东盟国家战略”的伟大布局，积极调整公司战略布局，在一带一路沿线国家除了提供中欧班列服务外，特推出至欧洲全境公路运输，全境至中亚五国全程卡车运输，至俄罗斯全程卡车运输，全境至蒙古全境卡车运输，全境至东盟国家全程卡车运输，保证各项工程机械，工程物流，项目物流的顺路实施。

海运拼箱（LCL）：沈阳国桥物流与多家大型物流公司合作，提供大连、营口、青岛、连云港、南通、上海、宁波、温州等至世界主要港口、内陆点的海运拼箱服务。提供辽宁到世界各地拼箱，优势服务！多家船公司代理，运费合理，服务专业！望广大客户洽谈合作，有计划随时来电垂询！ 海运整柜（FCL）：利用沈阳、天津、上海等港口班轮密集的优势，沈阳国桥配备内陆拖车、报关报检、、码头装箱等一系列配套服务，不管船期要求多么紧迫，都能够为客户提供灵活多样的选择，

散杂/滚装船：沈阳国桥与多家船东合作，代理租船，提供至世界各地的散杂货远洋运输。散杂船/滚装船收：重大件设备、游艇、工程机械、自卸车、牵引车、半挂车、客车巴士、钢材、融雪剂、纯碱、化肥、矿石等。特种箱:沈阳国桥在游艇运输，挖掘机、装载机、推土机等工程机械，锅炉及大型设备等货物运输方面有着多年的操作经验，专业从事特种箱进出口货物的海运订舱、码头吊装、加固、绑扎等服务，针对货物特性为客户提供完善物流方案。

公司业务范围：

- 1 代理全国集装箱海运、散货拼箱、整柜海运；
- 2 代理一般贸易及来料加工的进出口报关、清关、转关；
- 3 代理检验、检疫（如商检、植检、卫检）熏蒸消毒；
- 4 代理申办各种证书（如产地证/CO、普惠证/FA等）；
- 5 代理各种货运；
- 6 辽宁省内拖车服务，价格优惠！可以提供仓储，装柜服务。

。大连到韩国海运

我们认为：海运大件设备类货及大宗货物等专业度极高的物流，一定要找具备相应经验资质的船代级以上的公司去操作方可，一个好的服务，且相对低价靠谱的报价当然是衡量凸显公司实力的象征，但不能单纯视表象层面上的海运费报价之高低作为单一决策依据，更为重要的是，还须考量服务水准之优劣及诚信度是否靠谱等指标。国桥

公司操作流程：

根据客户订单要求联系工厂确认出货时间——向船公司订舱位——通知工厂送货并装柜（核对货物的包装件数以及货物型号）——制作装箱单资料向海关报关——与客户核对海运提单资料——将海运提单资料以及装箱单商业用快递DHL方式寄给客人——客户收到提单资料之后清关提货

。大连到韩国海运 国外段线路如下：国外段线路如下：1、大陆——满洲里/后贝加尔——俄罗斯各个车站铁路及公路运输。国外段线路如下：其中，昆明建设空港型、陆港型和商贸服务型国家物流枢纽，德宏（瑞丽）、红河（河口）、西双版纳（磨憨）依托口岸建设陆上边境口岸型物流枢纽。此外，云南还将布局建设德芒、丽江等19个省级重点发展物流枢纽，规划建设保山、红河等11个省级培育物流枢纽。云南将结合产业发展、交通设施、区位优势等条件，坚持整合优化存量物流设施、统筹补齐枢纽设施短板的原则，构建以国家物流枢纽为骨干、省级重点发展物流枢纽为支撑、省级培育物流枢纽为补充的一核一带三翼物流枢纽体系，形成跨境+产业+扶贫的物流枢纽特色发展格局。如果做的产品是新产品，准备替代上一代老产品的话，那么上述的经验则反过来，公司成年限越久，老产品更新换代几率就越大。（以上分析仅仅是参考，只能起到抛砖引玉的作用），得到上述的分析后，我们再继续进行下面的分析。客户问题的背后信息分析，为什么我们主动开发的客户很多时候客户回复都是简单的一句要报价表、产品目录、网站的，为什么不是其他问题。比如你在XXX国家有多少个成交客户，能否提供合作客户的信息给我证明下；你公司目前年产值是多少；你公司有到xxx国家来参展过吗；要是你能免费提供样品的话我可以考虑和你合作；你们价格是多少；你们最快的交期是多少；你们的收款账号是多少；打样需要多长时间；这届广交会你有参加吗；样品多少钱？寄一份样品到XX城市XX地址的合作客户那里；（还有更多的问题大家可以尝试自己去分析）客户多半首先问报价表、产品目录、网站那是因为这些都是和客户成交的步，就像种子发芽成长的过程中首先要把种子埋进适合的土壤里面，然后浇上水，客户后面问到的问题就等同于不断的去给种子每天浇适量的水和充足的阳光和空气一样，如果客户跳过这些问题直接问别的问题，就等同于这个成交的树苗已经被别人初步培育或者自己从花卉市场买了一颗初步成长的苗子一样道理，所以跟进起来的方法和步骤跟问要报价表、产品目录、网站的客户不一样，这些苗子种活起来难度相对较小，毕竟种子发芽的概率就有一定比例，并不是全部种子都能发芽。