

QUY TRÌNH HANDLE 1 LÔ HÀNG NHẬP

Cái cơ bản là công ty của bạn phải có hệ thống Oversea agent tốt.

Sales hàng nhập là những lô hàng mà consignee (Người nhận hàng trả tiền vận chuyển) như vậy Incoterms của P/O đó là :

- EXW, FCA, FAS, FOB – Có làm cước vận chuyển cước tế và có thể cả nội địa nữa.
- CFR, CIF, CPT, CIP, DAF - Chỉ làm nội địa thôi (Hải quan, vận tải, ...)

Trong bài này mình chỉ tập trung vào trường hợp 1. (sales hàng nhập cước quốc tế).

- Đi câu

- Sau khi biết có 1 khách hàng X có kế hoạch nhập 1 lô hàng về Việt Nam. Contact và lấy thông tin như sau :

+ Lô hàng nhập về theo ĐK Incorterm gì ? (EXW, FCA, FAS hay FOB)

+ Hàng là gì ? Số lượng, trọng lượng, kích cỡ như thế nào ? Có phải hàng nguy hiểm không ? Ready date khi nào ?... Nói chung càng nhiều không tin càng tốt.

(Có câu chuyện là khi sales hàng nhập LCL thì chào giá theo W/T nhưng hàng có dims là 12 x 0.4 x 0.4 m thì phải lưu ý, vì không hỏi khách hàng chỉ nói là khoảng 2 CBM, he he, toi đấy)

+ Địa chỉ của shipper bên nước ngoài (Nếu ĐK là FOB thì không cần)

- Gửi email hỏi đại lý nước ngoài.

+ Nếu EXW thì đại lý sẽ báo cho mình : Pick up, customs clearance, các chi phí local charges khác, cước vận tải quốc tế và các phụ phí của nó, phí handling của đại lý (hay chính sách P/S), ...

+ Nếu FCA, FAS, FOB thì có 1 vài phí khác và cước vận tải quốc tế, ...

- Tập hợp các chi phí của đại lý và add thêm profit vào rồi làm báo giá gửi cho khách hàng như sau :

+ Local and pick up charge from EXW Samsung factory to FOB Busan port

+ Seafreight from Busan port to CFR HaiPhong port

+ Our handling charge and agent fee

-Chờ đợi 1 thời gian (he he, để khách hàng còn check FF khác nữa), sau đó lấy ý kiến phản hồi, revised lại giá nếu cần thiết (giảm profit đấy mà).

- Một hôm trời mưa gió, không đi sales được, đang ngồi nhâm nhi cafe vỉa hè thì khách hàng gọi, chị cần gấp lô hàng này, chuyển về sớm em nhé.

Thế rồi uống cạn ly cafe, đợi mưa về văn phòng.

- Chế biến nào

Pass tất cả các thông tin trên cho Cust hàng nhập để xử lý tiếp hay tự làm như sau

- Báo cho consignee để họ gửi sang cho shipper liên hệ đại lý nước ngoài của mình.

- Gửi email báo cho bác đại lý : Good news, pls contact shipper ... and advise cargo details, shipping details, flight details, ...

- Email, giao dịch qua lại với đại lý và khách hàng để chốt tất cả các vấn đề về ship hàng.

- Gửi instructions cho đại lý, issue BL (AWB) như thế nào, các tài liệu như thế nào,

- Nhận được full shipping advice (or Pre-alert) của đại lý và chờ đợi giấy báo hàng đến của carrier.

- Làm jobsheet gửi cho Import team, kế toán (Biết được profit là bao nhiêu rồi nhé). Hôm nay lại là chiều thứ 6, alo cho mấy thằng bạn để 5h30 PM ra Lan Chín, he he.