

Кейс по работе. Сувенирная продукция. Спецтехника.

Справка о заказчике

Заказчик – российская компания из города Хабаровск. В деятельность компании входит продажа запчастей и комплектующих на спецтехнику. Компания молодая, работают на рынке Хабаровска с середины 2013 года. В планах захват рынка России, расширение объемов продаж, в общем рост и движение вперед. Забегая вперед скажем что у них обязательно всё получится, так как амбиции там граничат с точным расчетом, опытом и харизмой руководителя.



Задача

Доставка сувенирной продукции от китайских партнеров компании. Приурочено данное мероприятие было к одной из выставок запчастей и комплектующих на спецтехнику. Здесь важны были сроки... точнее даже не так – **сроки просто горели**. Не забываем о хрупкости, сохранности и ответственности за груз.

Критерии Выбора транспортной компании... и Почему выбрали «ФАРВАТЕР»

В данном случае **выбора** мы заказчику **просто не оставили**. Дело в том что заказчик является нашим клиентом не только с момента **основания** своей компании, но и задолго до этого – работая в рамках другого проекта. Личные отношения с работой как мы знаем не совместимы, но в данном случае мы знакомы с компанией заказчика.

Описание процесса **работы**

- 1.Получение на складе компании «Фарватер» в Китае.
- 2.Дополнительная упаковка
- 3.Отправка в Россию
- 4.Доставка груза до склада заказчика

1.Получение груза на складе компании «Фарватер» в Китае.

Заказчик работает с поставщиками зачастую **САМОСТОЯТЕЛЬНО**. Оплата, выбор и критерии транспортной компании внутри Китая и прочие особенности в **70% случаев** обговариваются без нашего участия. Нас просто оповещают что груз придет к нам на склад. Мы имея **маркировку и упаковочный лист** заранее просчитываем стоимость доставки и примерно оговариваем сроки. Так было и в этот раз.

2. Дополнительная упаковка.

Партия была не большая, легкая и очень хрупкая. Получив груз на складе в Китае была произведена **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УПАКОВКА**. Упаковка была особо тщательной, опять же по причине мелких пластиковых деталей и картонных коробочек.

3. Отправка в Россию.

На доставку в Россию был выбран способ **упрощенной доставки**. Это быстро, но дороже чем иные способы доставки. Пришлось пойти на разного рода хитрости, не без этого. Но в общем и целом доставили быстро и в целости.

4. Доставка груза до склада заказчика.

Отправка была произведена компанией специализирующейся на перевозках по Дальнему Востоку. А так как головной офис и склад нашей компании находятся в Благовещенске, а клиент в Хабаровске других вариантов и не было практически.



Результат и Отзыв Клиента

Выставка прошла, сувенирная продукция нашла своих адресатов. Работа продолжается как в текущем режиме по стандартным заявкам заказчика, так и с интересными техническими заданиями. Говоря в цифрах – это может быть от пятисот грамм до трех тонн. Такой вот интересный дальневосточный рынок запчастей на спецтехнику.

Если хотите не просто доставить товар, а получить качественную и всестороннюю поддержку при работе с Китаем — звоните 8-800-555-24-98

Компания «ФАРВАТЕР»

Тел.: 8-800-555-24-98

8(4162)21-33-20

info@farcargo.ru

<http://farcargo.ru/>