

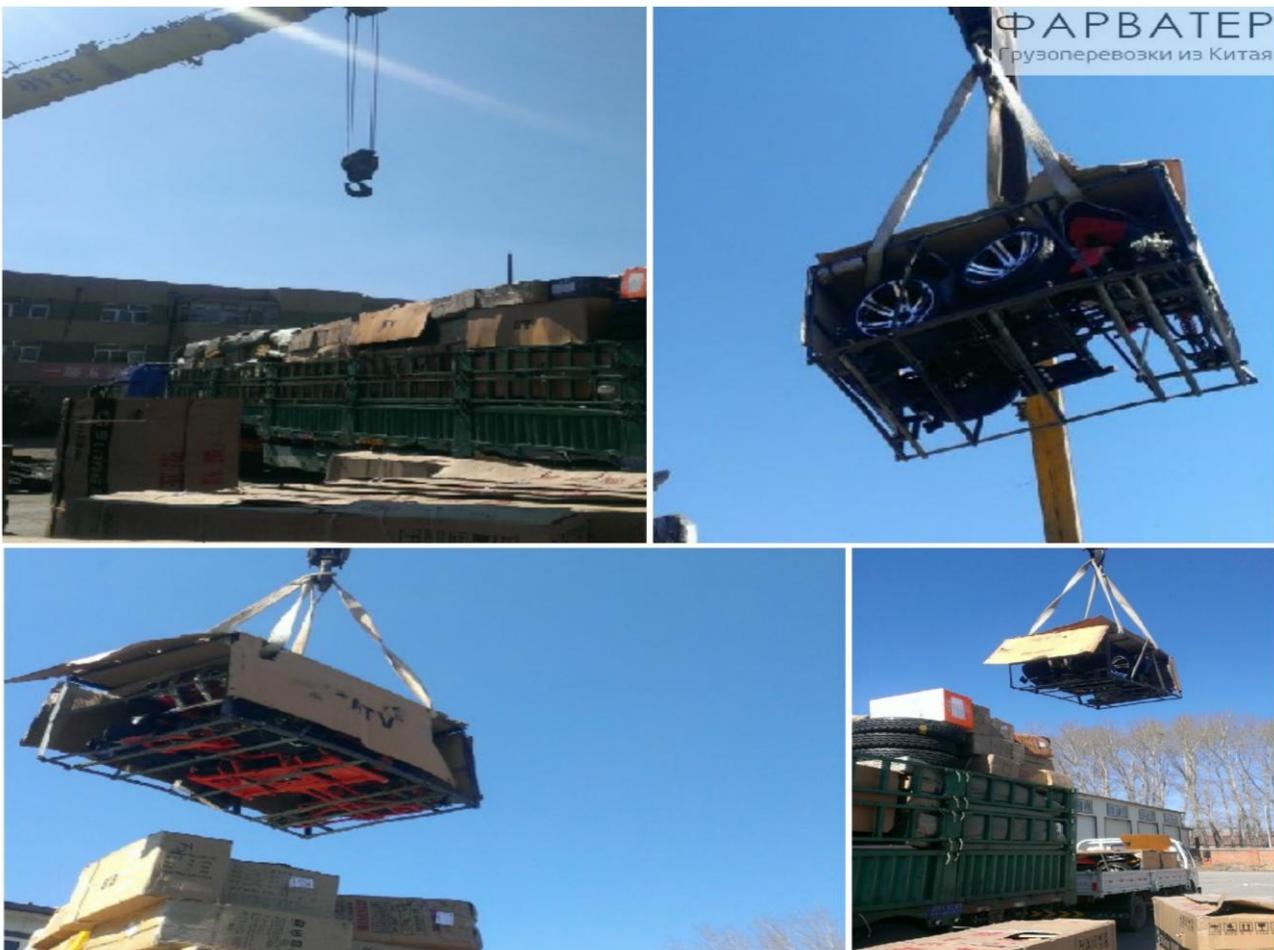
Кейс по работе с компанией «velomotik.ru»

Справка о заказчике

Компания «Веломотик.ру» была создана в Москве в 2011 году. На начальном этапе это была торговля в розничных торговых точках, на бесплатных и платных интернет площадках. Основная деятельность фирмы, как мы можем понять из названия – продажа велосипедов и мототехники. На начальном этапе это была розница, в дальнейшем появилось и оптовое направление. Рынком сбыта в данном случае можно и нужно считать всю Россию, этого удалось достичь посредством развития партнерских отношений с разного рода лидогенераторами и арбитражниками. Из минусов подхода к развитию нужно отметить слабый головной сайт.

Задача

Поставка мототехники и велосипедов в Москву, а также частичная отправка на оптовых клиентов по России. **Основная** проблема на начальном этапе работы явилась в отсутствии у компании формы юридического лица, скажем так. Они просто не были оформлены. Решение было простым – работали под наш договор поставки, имеется ввиду работа с конечными клиентами.



Критерии выбора транспортной компании...

На момент выбора компании грузоперевозчика было выдвинуто три основных требования:

- Компания **должна** была **организовать выкуп** товара у поставщиков.
- Проверка техники, частичное ТО при отправке.
- Документальное **подтверждение договоренностей**.
- Отправка на клиентов по России, с сохранением конфиденциальности.

Почему выбрали «ФАРВАТЕР»

Не стоит скрывать что этому поспособствовало личное знакомство на одной из московских выставок, а также дальнейшее посещение выставки в Китае. Разумеется совместное. **В результате переговоров**, если можно это так назвать... скорее так - мы быстро нашли взаимопонимание за чашкой кофе, через месяц первая партия квадроциклов уже проходила таможенную очистку.

Описание процесса работы

1. Уточнение условий отгрузки товара у поставщиков
2. Закупка товара
3. Организация доставки грузов до СВХ в Китае
4. Консолидация груза, проверка, частичное ТО
5. Доставка груза в РФ
6. Доставка груза до склада заказчика (либо на клиента)

1. Уточнение условий отгрузки товара.

Закупаем товар у поставщика мы самостоятельно, отправляем и соответственно встречаем на складе хранения в Китае. Ряд вопросов конечно же оставался:

- **Как долго** техника будет закупаться, доставляться, таможиться?
- **Будет ли** произведена проверка соответствия и упаковка груза?
- **С какой** транспортной компанией удобней, надежней и выгодней работать в России, при отправке техники?
- **Предпродажное ТО...???**
- **Оплата, сроки, условия...?**

2. Закуп товара.

Ударили, как говорится **по рукам**. Подписав **естественно договор**, на начальном этапе «веломотики» были физ лицом. Получив необходимую сумму на закуп и доставку до СВХ-Фарватер в Китае **оформили заказ** у поставщика.

3. Организация доставки грузов до СВХ «ФАРВАТЕР» в Китае

Доставка по Китаю была осуществлена посредством транспортной компании **КИТАЙСКОГО ТОЛКА**, автомобильным сообщением. Доставка не была включена в стоимость, оплачивалась отдельно при получении, о чем клиент **получил соответствующие квитанции**. Груз был получен вовремя, то есть в принципе по срокам мы шли с опережением.

4. Консолидация груза

Встретив груз на транспортной компании, он был **доставлен на склад консолидации** нашей компании в Китае, отправка в Россию планировалась через два дня. Этого времени с лихвой хватало для визуального **осмотра целостности техники**, а также подготовки всех необходимых **документов** для таможенной очистки.



5. Доставка груза в РФ

Подготовив все **ДОКУМЕНТЫ**, проверив целостность, отметив при этом недочеты, сняв детали которые требовали замены, а также произведя **дополнительную упаковку** - техника была отправлена в Россию.

6. Доставка груза до склада заказчика

Алгоритм работы описан в целом на все отправки. И как уже говорилось ранее, отправка производилась на разные города в России. В данном случае не последнюю роль играла **СТОИМОСТЬ** доставки. Приходилось выбирать и подстраиваться под ТК России, у кого то «отжимать» скидку, у кого-то пересчитывать доставку и решать спорную ситуацию в связи с **неправильной работой он-лайн калькуляторов**. В общем, отправка в России это отдельная тема для разговора...



Результат и Отзыв Клиента

Ну что бы мы здесь написали, оговорившись о личном знакомстве кроме того как клиент доволен и заработал деньги. Говоря откровенно сложности возникали, по причине того что это Китай и Россия. А с этими ребятами всегда не просто. Где то китайцы поступят по-китайски, где то русские – не понятно как себя поведут. Но в общем и целом все в порядке, сотрудничество продолжается.

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/>