

# 国际货运代理实务

## -揽货的主要渠道

主讲人：朱惠茹



**TDIT**

国际贸易专业教学资源库  
Teaching Database in International Trade

# 教学目标



## 知识目标：

- 1. 理解揽货的含义；
- 2. 熟悉揽货的主要渠道。

## 能力目标：

- 知悉货代企业的主要揽货渠道，为揽货与接单打好基础。

# 项目引入



- 胡小涂继续跟着甄师傅学习，甄全会让胡小涂尽快把揽货人员需要掌握的知识与技能梳理一遍。平时师傅忙的时候，小胡就自学，师傅有空了就来指导他。这天，甄师傅又问他了：“小胡，马上要让你开展揽货业务了，你告诉师傅，到哪里去找客户啊？”

# 知识点拨



- 揽货的主要渠道有：
  1. 电话营销

揽货人员可以通过打电话，初步介绍自己公司的实力及优势航线服务，为下一步的预约见面打下基础。但是电话营销的成功率较低，很多企业接到揽货人员的电话往往会拒绝，甚至直接挂断，给刚入行的新人带来较大的压力。



# 知识点拨



## 2. 上门拜访

俗称“扫楼”，揽货人员带好宣传资料和名片，直接拜访潜在客户。面对面的交流比电话营销的成功率高出很多。但是也要考虑到很多企业不喜欢不速之客，要结合电话营销进行预约，避免尴尬。



# 知识点拨



## 3. 网络营销

这种方法成本较低，效果也较明显，目前是很多业务员偏好的营销手段。具体方法有：通过国际物流服务平台网站、外贸及国际采购网站查询货主信息；利用搜索引擎查询关键词，查找货主信息。另外还有各类QQ群、论坛、贴吧、微博、微信等网络平台也已成为国际货代网络营销的方式。



# 知识点拨



## 4. 关系营销

社会关系网、业务关系

网等是业务人员揽货的重要

来源。货源信息可以来自朋友聚会，也可以是老客户的推荐。

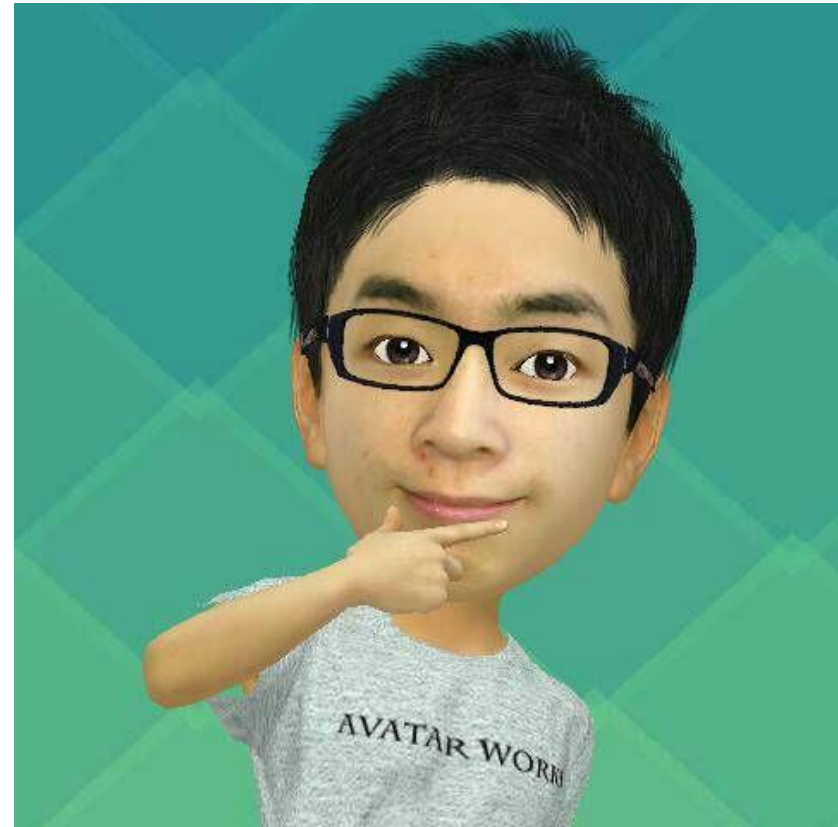
还有相关业务单位的关系客户，如报关行、拖车行、码头公司、仓储公司、海关、出入境检验检疫局等，都可能成为国际货代企业的客户。



# 结 论



- 优秀的揽货人员能综合运用各种渠道，抓住各种机会，提高揽货效率。





## 思考

如何切实提高自己的揽货能力？



Thank you !

