

5 CẠM BẦY PHỔ BIẾN TRONG SALES LOGISTICS

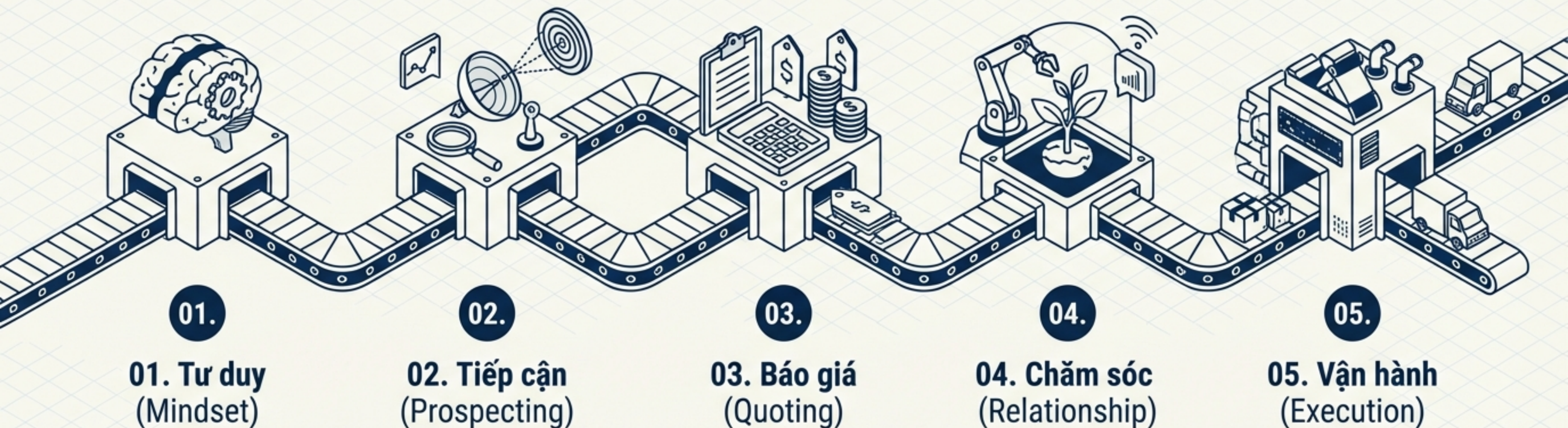
Hành trình từ "Người Bán Cước" đến "Đối Tác Chiến Lược"



TÀI LIỆU ĐÀO TẠO NỘI BỘ | FORWARDING & LOGISTICS

CON ĐƯỜNG "CHỐT SALE" KHÔNG BAO GIỜ BẰNG PHẪNG

Áp lực doanh số thường đẩy Sales vào những lối tắt nguy hiểm. Dựa trên thực tế ngành, chúng ta sẽ đi qua 5 giai đoạn của một vòng đời đơn hàng để nhận diện và sửa chữa những sai lầm chí mạng.



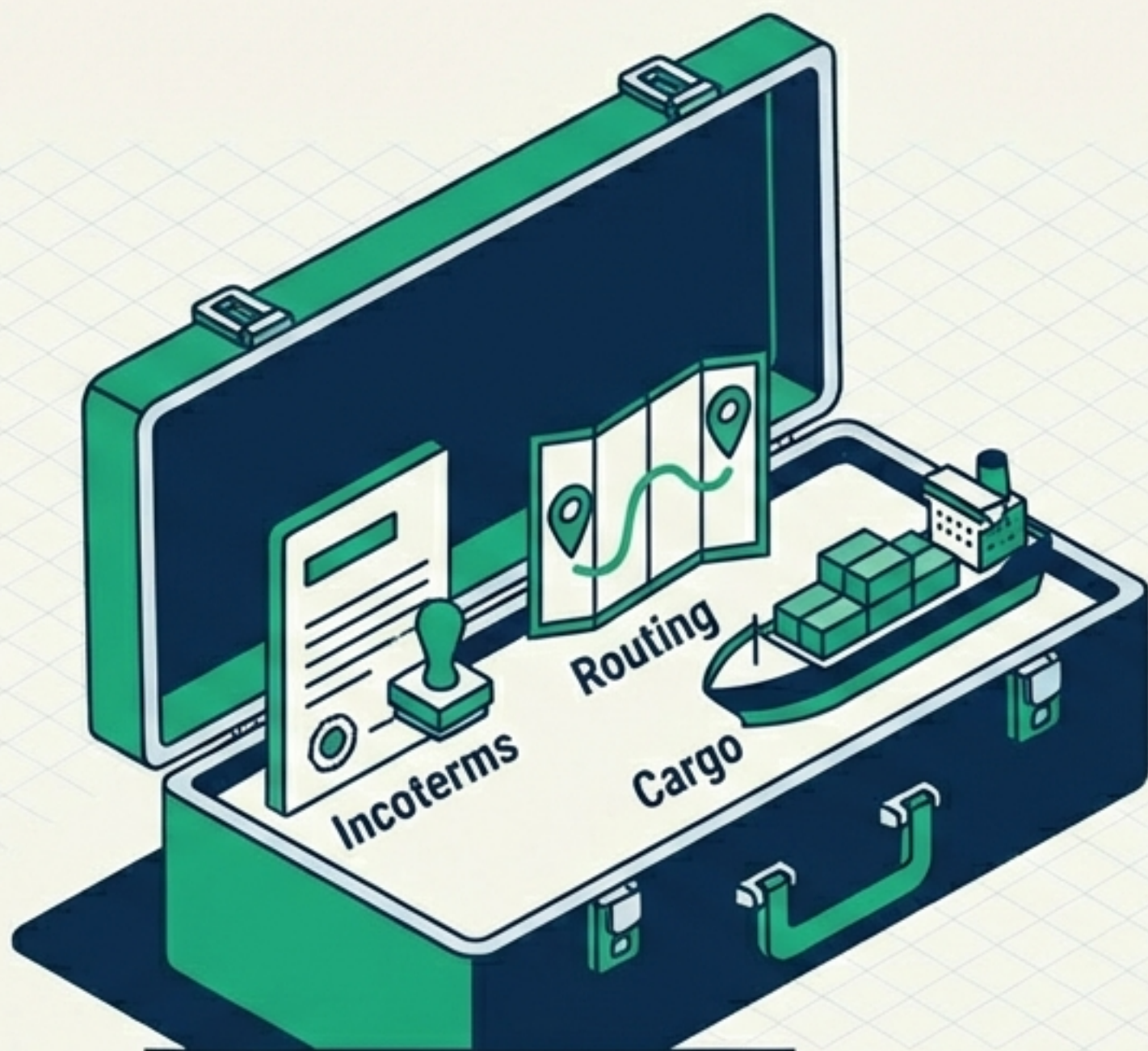
GIAI ĐOẠN 1: TƯ DUY NGHỀ NGHIỆP

CẠM BẦY:
Hiểu sai về
bản chất
công việc



Sai lầm lớn nhất là chỉ nghĩ đơn thuần công việc này là "bán cước" (selling rates). Khi tư duy dừng lại ở giá cả, bạn thiếu đi kiến thức nghiệp vụ nền tảng để tư vấn. Khi thị trường biến động, bạn không có giá trị gì ngoài việc giảm giá.

GIẢI PHÁP: TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA TƯ VẤN (CONSULTANT)

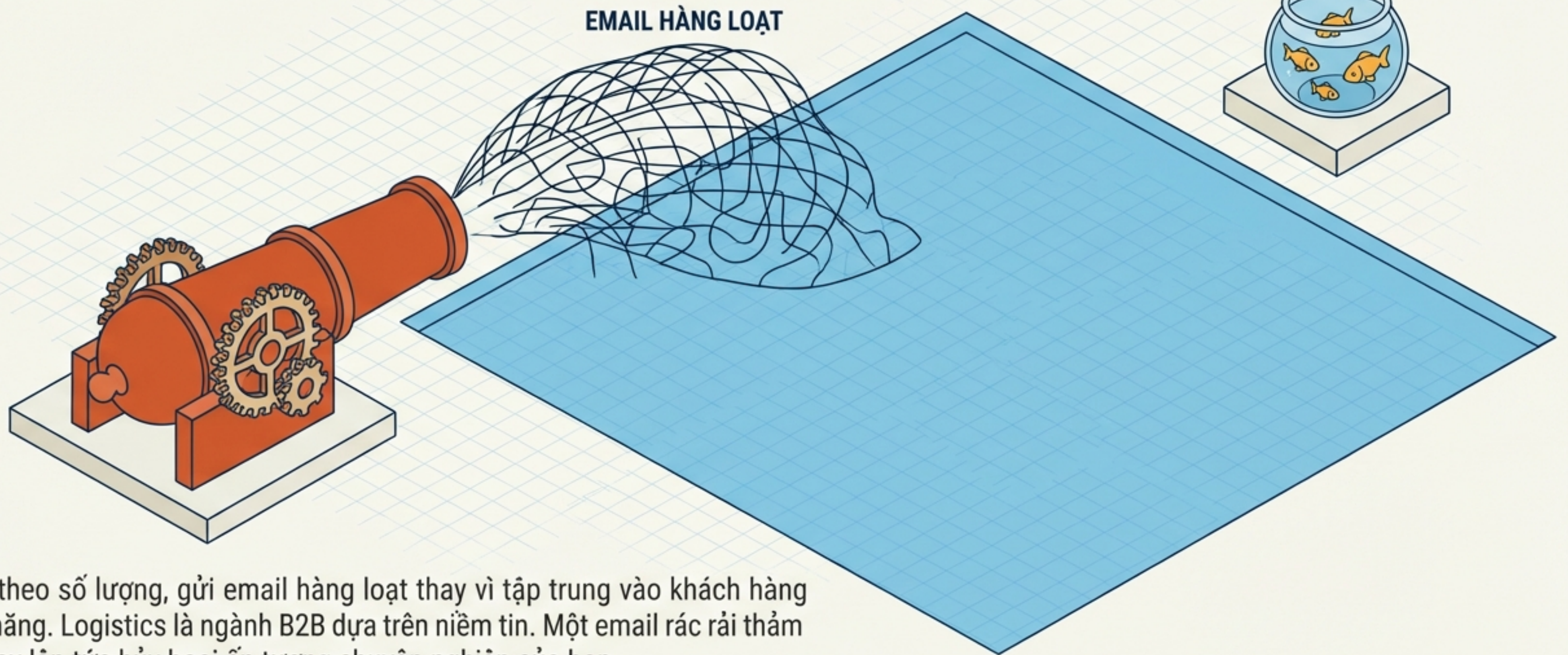


Kiến thức Nghiệp vụ

- ✓ - **Nắm vững nghiệp vụ:** Hiểu rõ về Incoterms, tuyến đường (routing), và đặc thù hàng hóa.
- ✓ - **Tạo giá trị:** Thay vì chỉ đưa ra một con số, hãy đưa ra giải pháp vận chuyển tối ưu nhất cho khách hàng.

GIAI ĐOẠN 2: TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG

CẠM BẦY: Tiếp cận sai cách – Căn bệnh “Spam”



Chạy theo số lượng, gửi email hàng loạt thay vì tập trung vào khách hàng tiềm năng. Logistics là ngành B2B dựa trên niềm tin. Một email rác rưởi thậm sẽ ngay lập tức hủy hoại ấn tượng chuyên nghiệp của bạn.

GIẢI PHÁP: CHẤT LƯỢNG HƠN SỐ LƯỢNG



Spam Template



Tailored Proposal

- ✓ Nghiên cứu kỹ (Research): Tìm hiểu tuyến hàng chủ lực và mùa vụ của khách trước khi gọi.
- ✓ Cá nhân hóa: Nội dung email phải giải quyết được nỗi đau cụ thể của khách hàng đó, không phải mẫu copy-paste.

GIAI ĐOẠN 3: BÁO GIÁ

CẠM BẦY: Báo giá thiếu chính xác



Báo giá sai hoặc quên cộng các phụ phí (Local charges, surcharges), dẫn đến việc chênh lệch chi phí thực tế.

Hậu quả: Mất uy tín nghiêm trọng. Khách hàng cảm thấy bị lừa dối khi hóa đơn cuối cùng cao hơn báo giá ban đầu.

GIẢI PHÁP: MINH BẠCH VÀ CHI TIẾT

✓ 1. Cước Chính (Base Rate)

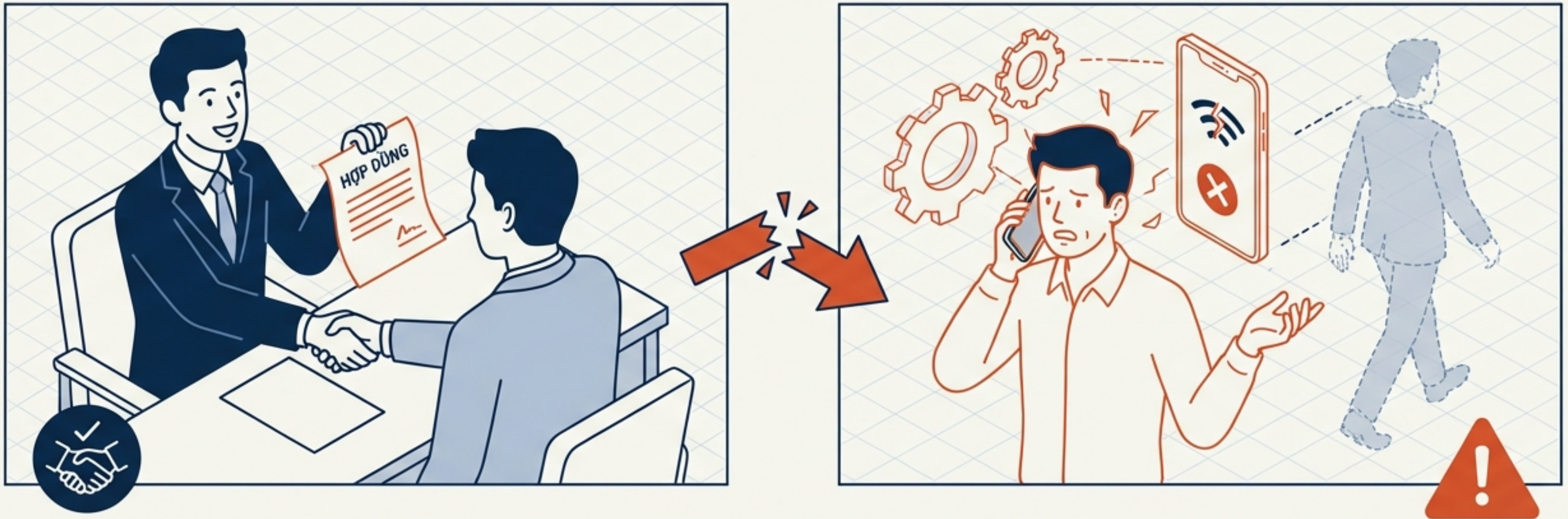
2. Các Phụ Phí
(THC, CIC, EBS...)

3. Hiệu Lực
(Validity Date)

- ✓ Checklist Phụ phí: Luôn kiểm tra kỹ các phí THC, CIC, EBS, phí chứng từ... trước khi gửi quote.
- ✓ Rõ ràng điều khoản: Ghi rõ thời hạn hiệu lực của giá (validity) và các trường hợp phát sinh có thể xảy ra.

GIAI ĐOẠN 4: CHỐT DEAL & DUY TRÌ

CẠM BẦY: Giao tiếp và chăm sóc kém

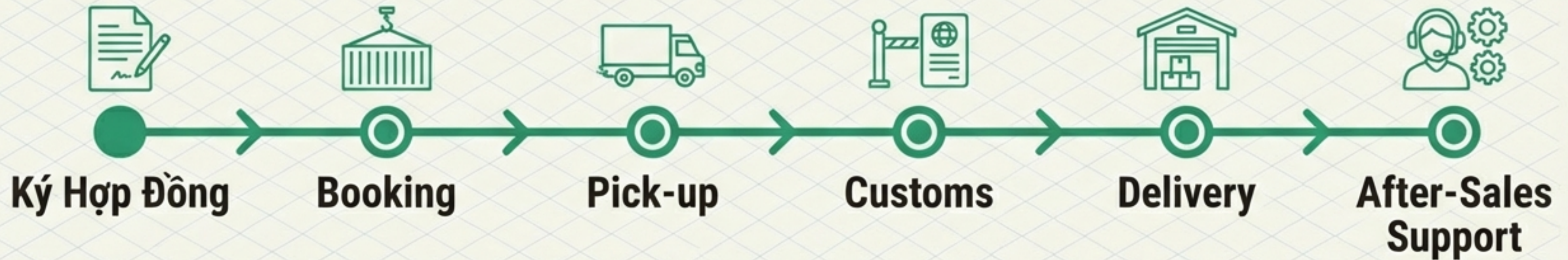


Hứa hẹn quá mức để lấy chữ ký, sau đó bỏ quên khách hàng ngay sau khi chốt được hợp đồng.
Hậu quả: Bạn có thể thắng một lô hàng, nhưng sẽ mất cả một đối tác trọn đời.

GIẢI PHÁP: ĐỒNG HÀNH DÀI HẠN



Việc bán hàng chỉ thực sự bắt đầu sau khi ký hợp đồng.



- ✓ **Giữ lời hứa:** Chỉ cam kết những gì mình chắc chắn làm được (Under-promise, Over-deliver).
- ✓ **Cập nhật chủ động:** Đừng để khách hàng phải hỏi “Hàng tôi đâu rồi?”. Hãy báo cáo tình trạng hàng hóa liên tục.

GIẢI ĐOẠN 5: VẬN HÀNH ĐƠN HÀNG

CẠM BẦY: Thiếu phối hợp nội bộ



Làm việc một mình, không phối hợp với bộ phận vận hành (OPS) và chứng từ.
Hậu quả: Sai sót giấy tờ, chậm trễ giao hàng, và xung đột nội bộ.

GIẢI PHÁP: SALES LÀ MÔN THỂ THAO ĐỒNG ĐỘI

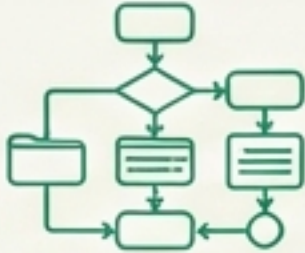
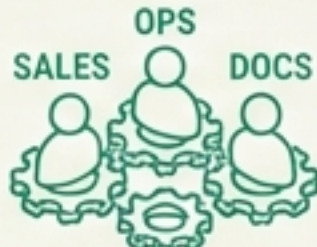


Quy trình bàn giao: Cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác cho OPS ngay khi có booking.



Tôn trọng đồng nghiệp: Hiểu rằng OPS là người hiện thực hóa những lời hứa của bạn với khách hàng.

BẢNG KIỂM TRA: BẠN ĐANG Ở ĐÂU?

NGHIỆP DƯ (AMATEUR)		CHUYÊN NGHIỆP (PROFESSIONAL)	
	Chỉ bán cước		Tư vấn giải pháp
	Spam email hàng loạt		Nghiên cứu & Cá nhân hóa
	Báo giá thiếu phụ phí		Minh bạch mọi chi phí
	Bỏ rơi sau khi ký		Chăm sóc trọn đời
	Làm việc đơn độc		Phối hợp team Sales-Ops

XÂY DỰNG SỰ NGHIỆP BỀN VỮNG



Trong Logistics, **uy tín** là tài sản lớn nhất. Tránh xa 5 sai lầm này không chỉ giúp bạn đạt doanh số (KPI), mà còn định vị bạn là một đối tác tin cậy trên thị trường.

HÃY RÀ SOÁT LẠI QUY TRÌNH LÀM VIỆC CỦA BẠN NGAY HÔM NAY.