

Sales Logistics: Từ 'Bán Cước' Đến 'Tư Vấn Giải Pháp'

Định vị lại vai trò và năng lực cốt lõi của người làm Sales trong ngành xuất nhập khẩu.



Hiểu chưa đúng về công việc Sales Logistics

Nhiều người mới vào nghề thường mắc kẹt trong những tư duy lối mòn, dẫn đến việc không thể phát triển bền vững. Có hai sai lầm lớn nhất đang kìm hãm sự nghiệp của bạn.

1. Chỉ nghĩ đơn thuần là "Bán Cước"



2. Thiếu kiến thức nền tảng



Sai lầm 1: Chỉ nghĩ đơn thuần là "Bán Cước"

Tư duy "Chốt cước rẻ!" là một cái bẫy.



- Việc chỉ báo giá cước và chốt hợp đồng là **KHÔNG ĐỦ**.



- Khách hàng không chỉ mua một chỗ trên tàu, họ mua sự an toàn cho hàng hóa.



- Cạnh tranh chỉ bằng giá rẻ ("Bán rẻ") sẽ dẫn đến ngõ cụt.

Sai lầm 2: Thiếu kiến thức nền tảng nghiệp vụ

Sự nhiệt tình không thể bù đắp cho lỗ hổng kiến thức.



- ✗ Chưa nắm vững Incoterms
- ✗ Mơ hồ về HS Code
- ✗ Thiếu hiểu biết về quy trình Booking và các loại Charges/Surcharges

Hậu quả của việc tư vấn thiếu chuyên nghiệp



Thực tế phức tạp hơn bạn nghĩ. Một mắt xích yếu sẽ phá vỡ cả quy trình.



Thiếu kiến thức dẫn đến rủi ro phát sinh chi phí cho khách hàng.



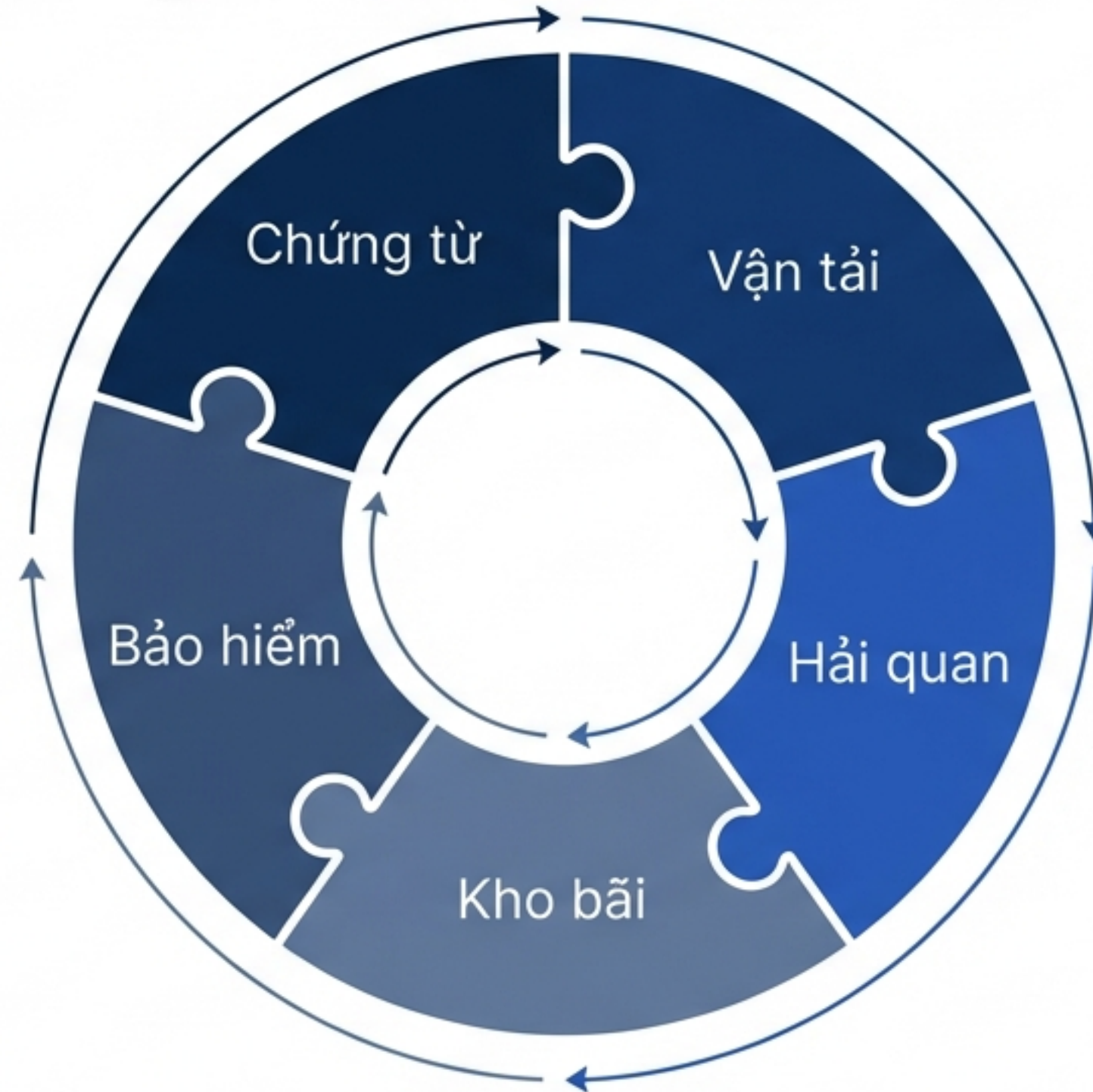
Kết quả cuối cùng:
Dễ dẫn đến **MẤT UY TÍN** với khách hàng!



Tránh ngay sai lầm này!

Tư duy đúng: Hiểu toàn bộ chuỗi dịch vụ

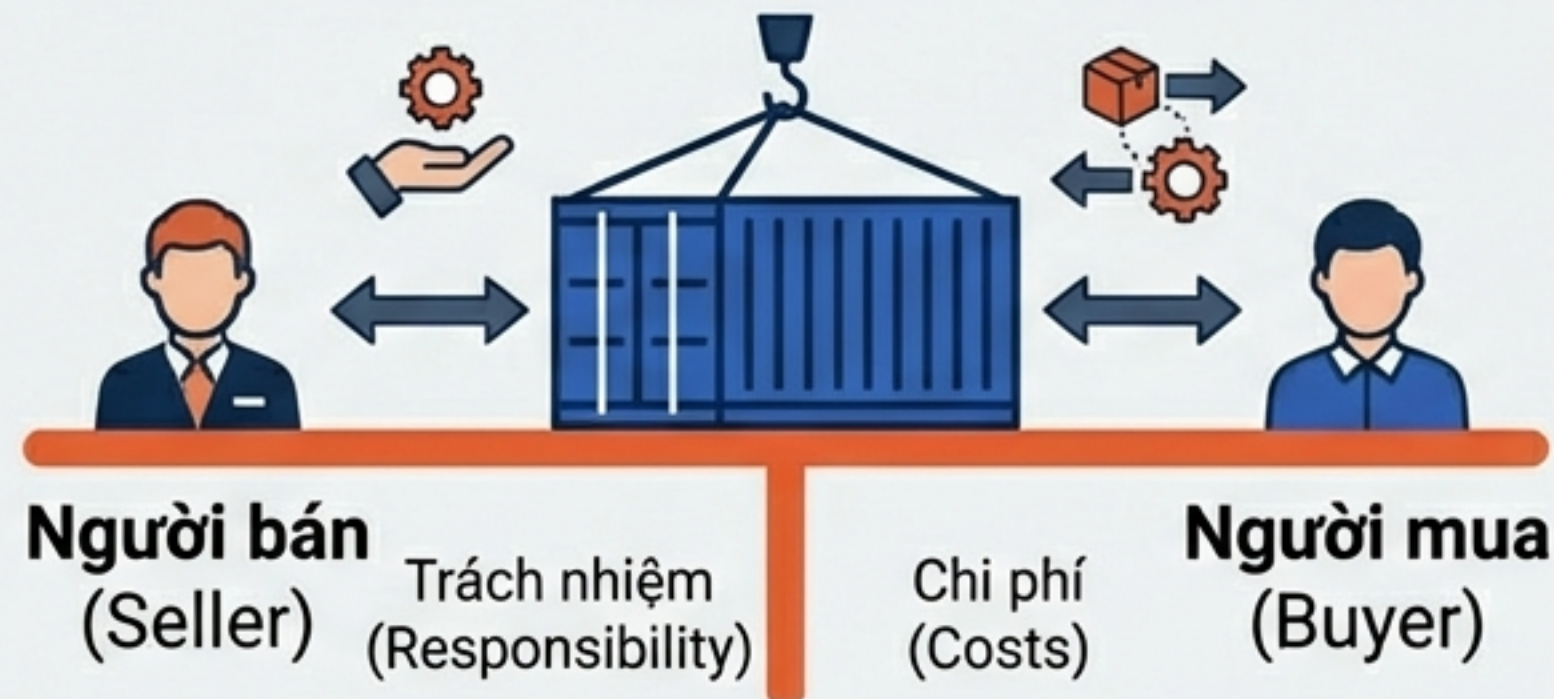
Để trở thành một chuyên gia, bạn cần nắm bắt bức tranh toàn cảnh.



Vũ khí của Sales: Incoterms & HS Code

Đây không phải là lý thuyết suông, mà là công cụ bảo vệ lợi ích khách hàng.

Incoterms



Incoterms: Xác định rõ trách nhiệm và chi phí giữa người mua và người bán.

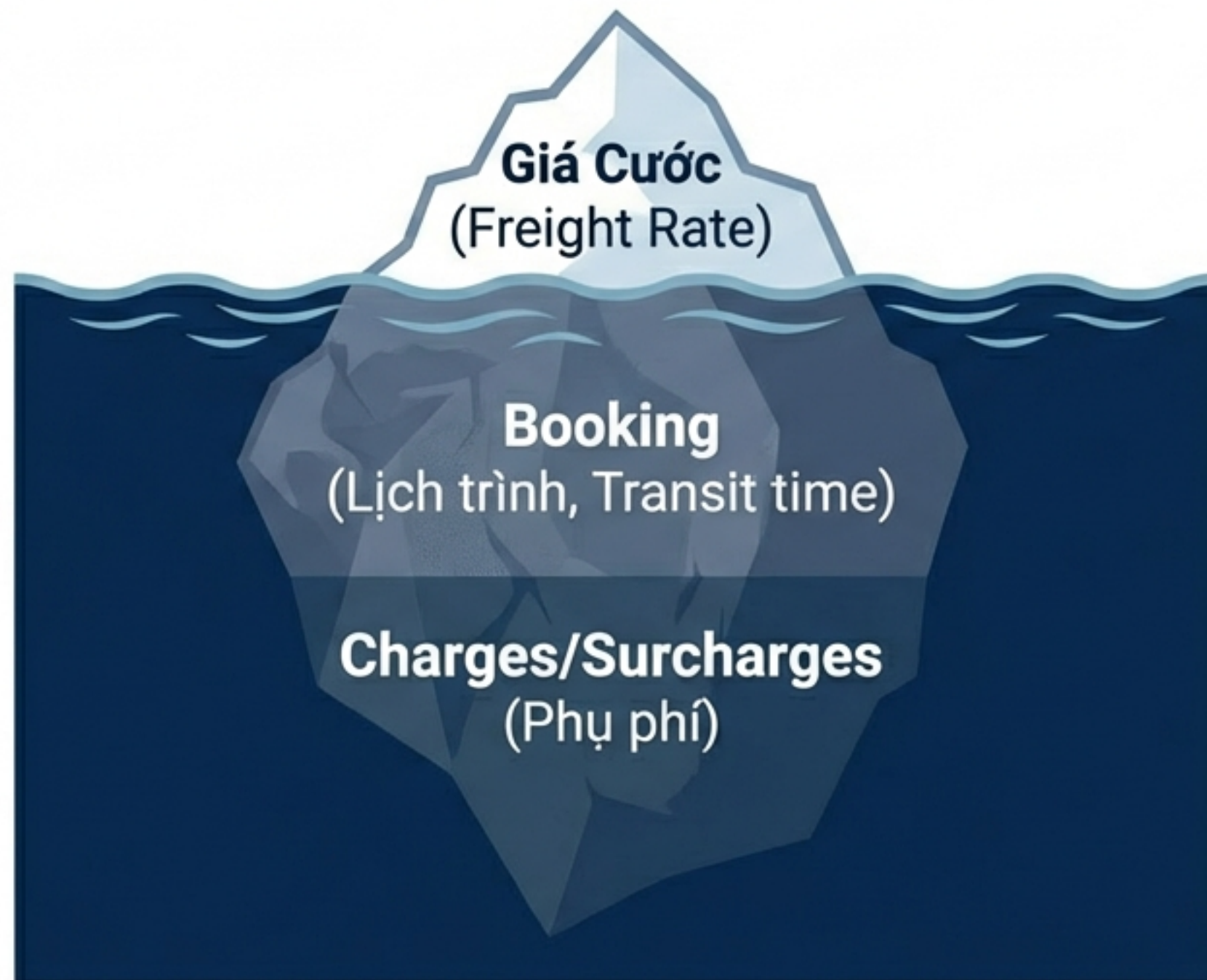
HS Code



HS Code: Yếu tố quyết định thuế và các chính sách nhập khẩu.
Sai HS Code = **Phạt và chậm trễ.**

Kiểm soát chi phí: Booking & Surcharges

Một báo giá "rẻ" nhưng đầy phí ẩn sẽ giết chết mối quan hệ.



- **Booking:** Hiểu về lịch trình, chỗ trên tàu và thời gian vận chuyển (transit time). 🕒 🚢
- **Charges/Surcharges:** Hiểu rõ các phụ phí để báo giá chính xác, tránh phát sinh. 📄 ✅ ⚠️

Từ "Chào giá" sang "Phân tích nhu cầu"

Không chỉ "bán rẻ", hãy **bán sự yên tâm**.



Lắng nghe



Phân tích nhu cầu



Đề xuất giải pháp

Thay vì vội vàng đưa ra giá thấp nhất, hãy đặt câu hỏi.

Hiểu rõ loại hàng, tuyến đường, và yêu cầu đặc biệt.

Kết hợp Vận tải, Hải quan và Bảo hiểm để tạo ra phương án an toàn và hiệu quả nhất.

Uy tín là tài sản lớn nhất



Hiểu toàn bộ chuỗi dịch vụ



Nắm vững nghiệp vụ nền tảng



Tư vấn giải pháp thay vì chỉ bán cước

Đừng để khách hàng nhớ đến bạn vì **“giá rẻ”**.
Hãy để họ nhớ đến bạn vì **“giải pháp tối ưu”**.