Predaj Eurofrigo

Faktory rozhodujúce o prijatí dopytu

1.
Zákazník

VIP kategória 80% dopytu –> 4.79% = 14 zákazníkov, typicky 30 a viac prepráv ročne
Robiť "hitparády" každý rok

A kategória = bývalí klienti z VIP kategórie z minulývh rokov + zákazníci občasní, ale podobného charakteru

B kategória = typicky 10 - 25 prepráv ročne

C kategória = <10, resp. pre ktorých sme napriek snahe len druhá voľba, problémoví

D kategória = výnimočná objednávka, špekulanti, problémy

Dead FIle = odmietajú naše kontakty; neetické firmy

Vyradení = zrušené firmy, zlúčené, duplicitné záznamy, atď.

2.
Relácia/Destinácia

Obvyklá trať

Neobvyklá

Štart
Oboje
Koniec

Viacnakládka/Viacvykládka

Vzdialenosť/Čas jazdy

Požadovaný počet šoférov

Dopravcovi nevyhovuje koniec trasy

3.
Termín

Daný čas vykládky

Čas nakládky

Sviatky/Pokuty

(nutná znalosť špeditéra, obchodníka)

Zákazka získaná v predstihu:

(kalkulácia ceny podl'a termínu)

Same day
Šibeničné termíny
V pohode
Dlho v predstihu (nie nutne výhoda)

4.
Typ tovaru

Hmotnosť (spotreba, predpisy)/množstvo (dokládky, špeciálny náves atď.)

Háklivosť (krehkosť, nutnosť nonstop dopravy)

Teplota (napr. nutnosť 2 teplôt)

Hodnota (napr. elektronika)

5.
Špeciality

Palety
Neutralizácia
Prestoje (napr. vykládka ručne)
Papiere (napr. na inom mieste)
Vybavenie kamióna/šoféra (napr. prilba, topánky s ocel'. špicou, hasiaci prístroj, zabezp. nákladu a pod.)

6.
Cena/Ponuka/Vyjednávanie

Sezóna – ponuka/dopyt

Konštelácia –> rozhodnutie

Určite zobrať – Skôr áno – Skôr nie – Určite nie
(overenie u špeditéra)

Sledovanie úspešnosti rozhodnutí