

報價

概要

報價是與客戶交往的第一步，亦是最重要一步。價格高會流失潛在客戶，價格低則會流失盈利，故定價是其中精要，但同時報價的格式及條款對日後保持長期關係及建立公司形象，爭取較大客戶亦十分重要。

定價策略

定價的策略因個別公司情況，客戶議價能力不同，以下是一些可供參考的策略。

定價策略	適用客戶
按公會價	追求服務素質，議價能力低的客戶，例如其操作只有少部分在香港或中港，要求提供大量的附加服務，或大型項目的拖運。
按公會價打折	議價能力較高客戶，或以往以公會價報價的客戶。
特定價格	客戶已有特定價格，要求議價。客戶的操作情況特別，成本與一般拖運有別。
成本定價	客戶要求按成本加一定毛利報價，或客戶在拖運外要求個別服務，例如報關。
包月	客戶的操作長期且穩定，亦可能以基數為包月要求固定資源（人、車投入，峰量再按件收費）。
實報實銷	通常為代支的費用。

報價

基本原素

定價的基本原素包括成本、定價策略及毛利。在制定策略後，便應按操作細則，SLA（服務水準協定）所要求服務及公司所訂毛利率計算報價。

格式

報價一般按客戶需求或公會格式，但亦可以按提供服務的類型分開，方便客戶閱讀，一般可分為：

類型	內容
拖運	按公會格式或客戶要求，可分為香港及中港。
增值服務	按服務詳列，包括文件處理費，代報關、代轉拖運文件，裝拆貨櫃費、分貨。
代支	按可能發生詳列，但附上聲明指並非所有代支均會列出。代支包括隧道費、橋路費、登記費、停車場費、查貨費、檢疫費。
超時費用	因操作超時的費用，扣櫃費，超時費等。

語言

一般以中文為主，但部分外國客戶會以英文報價。中港對收費的各種名稱可能略有不同，以下是一些對照例子：

英文	香港	國內
Detention Fee	扎車費/過夜費	扣櫃費
Over Time	超時費/O.T.	超時費
Drayage Fee	拖櫃費	拖運費