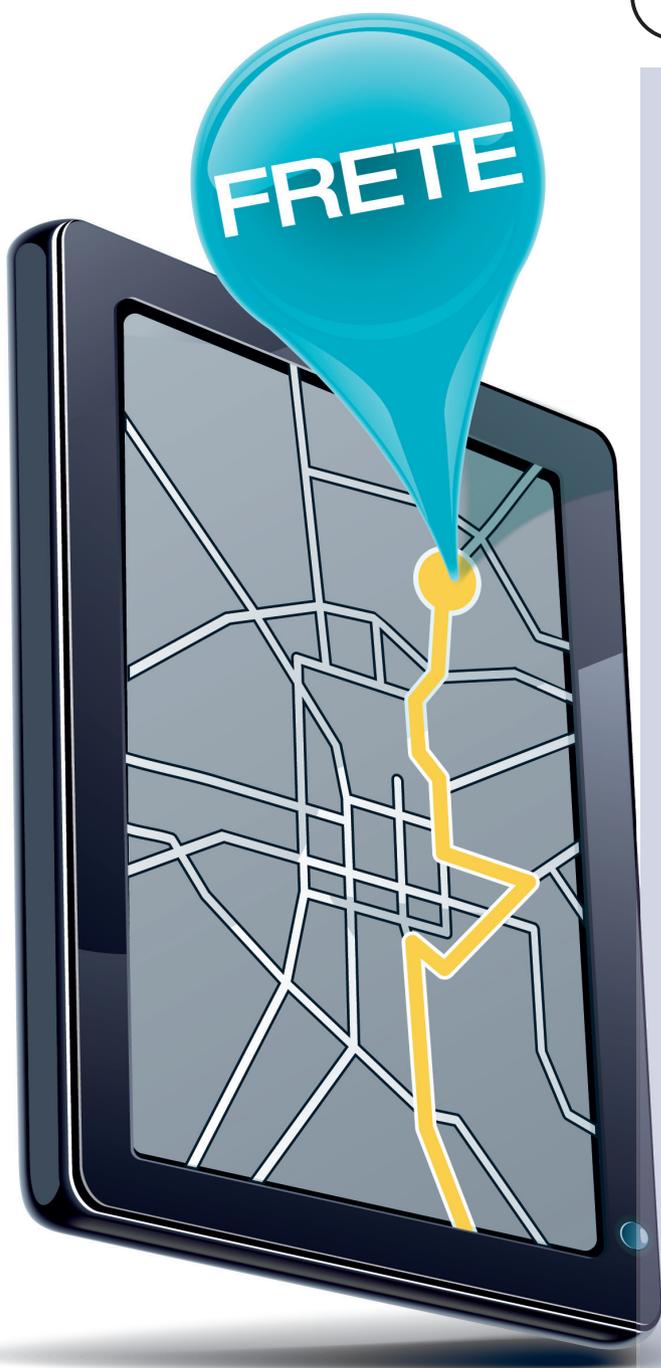


Oportunidades na gestão de fretes

Os custos com fretes são despesas importantes nos negócios atualmente. Se você ajudar sua empresa a gerenciar estes custos, será um funcionário mais valorizado.



1. Exponha suas ideias aos profissionais de vendas para que eles percebam quais contratos de frete não são lucrativos. Um gerente de logística deve fornecer todos os números para ajudá-los.

2. Envolve-se na decisão de aumentar os preços para ajudar a empresa a gerar vendas apresentando regiões de embarques mais baratas, fracionamento de pedidos, entre outros.

3. Mostre aos executivos como você está mantendo os custos e a comparação entre os números atuais e anteriores.

4. Seja cauteloso com os programas de pagamento antecipado do frete pelo vendedor e cobranças posteriores na fatura ao cliente.

5. Ajude os gerentes de compras a escolherem os fornecedores em locais de embarque de baixo custo para economizar dinheiro, verificando os preços dos produtos de seus fornecedores.

6. Redija uma carta para os fornecedores, dando detalhes de como você quer embarcar, o número da conta de suas encomendas e suas transportadoras preferenciais.

7. Elabore uma política de recebimento criando uma lista de verificação simples do frete para o pessoal da doca.

8. Fotografe cada pedido que entra ou sai do caminhão, e você estará coberto caso surjam reclamações de avarias.

9. Crie um programa de incentivo e garanta que ele seja competitivo e atrativo aos seus clientes e ao mesmo tempo ganhe saúde lucrativa para a satisfação de sua empresa.

10. Adote operadores logísticos para garantir preços de fretes agressivos, administrar as faturas e oferecer ferramentas de geração de relatórios que ajudem a tomada de decisão.