

采购流程

建立信任

- 获取YBD渠道
 - 官网 — www.ybdparts.com
 - SNS
 - YouTube: ybdparts@gmail.com
 - Facebook: jason.ybd@ybdparts.com
 - Instagram: ybd_jason
 - X: ybdparts@gmail.com
 - linkedin: gxhkparts@hotmail.com
 - B2B平台 — <https://yueboda.en.alibaba.com/>
- 双向背调
 - YBD自主了解客户
 - 贵司官网
 - 主营产品
 - 产品定位
 - 竞品策略
 - 客户了解YBD
 - YBD希望提供
 - 采购清单
 - 技术参数
 - 认证要求
 - 年度计划
 - YBD可以提供
 - 公司发展史
 - 公司产品图册
 - 目标市场热销品
 - 物流成本优化
 - 认证合规预审
- 产品报价
 - 多语言支持: 配备英、俄、西、阿拉伯等多种语言服务、覆盖核心市场
 - 24x7专属服务: 询盘由专属客户经理1对1对接
 - AI+工程师双轨响应: 工程师和ai同步进行产品分析 降低出错率
 - 品质分级推荐: 根据超过16年的经验帮助客户分析当地市场热销
 - 多维验证技术: 可提供多角度的产品照片及视频进行分析对比

付款&运输

- 可以接受的贸易条款 — EXW FOB C&F CIF DDP DAP 等
- YBD可以提供的付款方式
 - 1. Alipay
 - 2. 电汇 (T/T, Telegraphic)
 - 3. PayPal
 - 4. 西联汇款 (Western Union)
 - 5. VTB银行转账
 - 6. 国内代理支付
- 全流程可视化备货
 - 1. 优先排产与订购 — 收到款后第一时间安排采购
 - 2. 多维度品控与信息同步
 - 细节可视化: 备货期间, 我们将拍摄产品的多角度高清照片并录制视频, 直观展示产品状态。
 - 质量核验: 专业质检团队会按照您确认的标准进行全检, 确保无瑕疵后再发货。
 - 主动沟通: 若备货过程中遇到任何需要确认的细节我们会立即与您沟通, 避免因信息偏差导致问题。
- 覆盖全球运输需求
 - 国际快递 — DHL/FedEx/UPS
 - 国际空运 — 达美航空 (Delta Air Lines) — 加拿大航空 (Air Canada) — 美国联合航空 (United Airlines)
 - 国际海运
 - 拼箱 (LCL) — 马士基 (Maersk) — 地中海航运 (MSC) — 达飞海运 (CMA CGM)
 - 整柜 (FCL) — COSCO — OOCL — Evergreen
 - 散杂 — YML — HPL — ONE
 - 框架 — ZIM — HMM — PIL
 - 服务
 - 1. 可协助您办理货物出口报关、熏蒸证明、原产地证 (CO/FORM A等) 等文件
 - 2. 实时物流追踪: 发货当天, 我们会通过邮件/即时通讯工具 (如WhatsApp、邮件) 向您发送物流单号您可随时查询货物位置与状态。
 - 3. 主动预警与提醒: 我们的物流专员会每日监控货物动态, 若出现异常将第一时间与您及物流方沟通解决; 同时, 在货物即将到港/到门时, 提前提醒您准备清关文件, 避免因延误产生仓储费用。
 - 4. 售后协助: 若您在清关或提货过程中遇到问题, 我们将提供必要的文件支持或协助联系当地代理, 确保您的货物顺利交付。

售后

- 使用中技术问题 — 如果安装中出现的问题, 我们提供专属客服/工程师热线实时反馈, 远程诊断指导 (如视频排查、数据共享等)。
- 差异化质保
 - 1. OEM或者aftermarket品质
 - 底盘件 — 根据矿产硬度、腐蚀性环境分级 6-24个月
 - 传动系统 — 包含减速机、液压泵总成等核心部件 6-12个月
 - 易损件 — 斗齿、履带等高频更换部件 3-6个月
 - 2. 二手翻新品质
 - 二手品质 — 原厂拆解 部分修复 1个月
 - 翻新品质 — 全新部件替换喷漆 3-12个月
 - 3. 原装品质 — 来自品牌官方认证的授权经销商
- 质保服务执行要点
 - 凭证与操作规范 — 保留PI及发货凭证
 - 索赔流程
 - 提交书面索赔+故障证据
 - 48小时质检确认
 - 责任判定
 - 质量问题 — 免费维修/换新
 - 非质量问题 — 提供有偿解决方案
 - 免责情形
 - 自行改装、非授权维修、超负荷作业导致的损坏
 - 自然灾害或不可抗力因素 (需提供第三方证明)

复购

- 定期回访 — 通过定期与客户沟通, 了解他们的使用体验和反馈意见, 不断优化产品和服务。
- 个性化服务 — 根据客户的特定需求, 提供定制化的解决方案, 帮助他们更好地利用设备提升工作效率。
- 资源共享 — 分享行业动态、技术进展和最佳实践案例, 帮助客户保持竞争优势。
- 对客户进行建档划分等级
 - 二类客户 — 成单即为公司的二类客户 — 享季度市场分析报告
 - 一类客户 — 年采购量达到5000美金以上
 - 享季度市场分析报告
 - 免样品费
 - VIP客户 — 年采购量达到一万美金以上
 - 享季度市场分析报告
 - 中国市场产品的优势报告
 - 免样品费
 - 年度采购返点 (最高8%) + 滞销品置换通道
 - 帮助客户扩充市场份额、开通新业务