

## 总则：基础服务标准项目

前期入驻海外仓，本着企业零成本进入国际市场广泛推广、获得展示机遇之原则，服务企业“自家产品，全球卖”。

### 一、入驻企业

A.跨境电商+分销+配送+本地电商（海外仓所在地） B.一件代发（企业通过跨境电商平台运营+本地电商）

序号	服务项目	服务内容
①	产品海外实体展示	一、产品免费入驻： ①欧洲+中美洲+中亚+非洲+中东 五大FTZCOC中国产品展贸中心。 ② “前店后仓”海外仓 二、免费展示、试销： ①样品常年展示，展贸中心定期举办采购、招商对接会议，本地推广。 ②企业发送小批量产品试销。
②	FTZCOC海外仓系统使用	①企业产品免费入驻FTZCOC跨境电商公众海外仓平台，向全球53家海外仓同步推广。线上/系统内产品展示。 ② 同时是各国海外仓下订单系统。
③	全球仓储配送	①仓储物流； ②跨境电商海外一件代发、退换货物。
④	全球参展	① 织企业参加海外展览（国际知名展览、各国海外仓本地展览） ②FTZCOC五大展贸中心组织的展览活动。
⑤	本土服务（其他）	①获得海外资讯及市场反馈信息辅导。 ②市场价格建议反馈。

## 二、升级VIP企业服务

面对企业对全面国际市场的追求以及特别领域的特定需求，帮助企业更广泛获得国际上贸易对  
流和品牌国际战略，FTZCOC公共海外仓特别策划推出企业VIP升级服务。

### (一) 黄金会员企业

序号	服务项目	服务内容
⑥	海外分销	①各国海外仓本地线下分销、试销、推介。- 企业产品可进入FTZCOC中美洲（美国）展贸中心仓储式批发，直接面对墨西哥、牙买加（加勒比海等30多个国家）、美国以及其他中美洲的采购批发商。- 企业产品可进入FTZCOC中亚展贸中心仓储式批发，产品进入俄罗斯及中亚地区直销窗口。- 波兰、葡萄牙、西班牙、罗马尼亚等欧洲国家海外仓签约的商城批发零售。- 优先进入FTZCOC海外3000多家合作商超。
⑦	全球直接采购	直接采购订单沟通、对接、协助签约等服务。
⑧	产品海外实体展示	产品入驻：①欧洲+中美洲+中亚+非洲+中东五大FTZCOC中国产品展贸中心②“前店后仓”海外仓③产品展示功能的商超
⑨	海外客户资信调查	企业的性质、创建历史、主要负责人及担任的职务、分支机构等；财务状况、行业声誉、以往信用情况等进行调查，；帮助企业了解客户的基本背景、信用状况、付款能力、不良记录等信息

### (二) 白金会员企业

序号	服务项目	服务内容
⑩	分销优先享受通道	①企业产品可免费入驻五大展贸中心并提供面积不超过3m <sup>2</sup> 展示区位。②协助企业将部品进入美国，在当地进行组装和改包装，将产品进入美国市场和中美洲市场。③企业产品直接进入墨西哥沃尔玛超市。④协助企业产品进入海外仓签约的当地国特定主流超市。⑤专业人士进行对接处理订单交易。

## (三) 钻石会员企业

序号	服务项目	服务内容
⑩+	<b>分销专项</b>	①企业产品可免费入驻五大展览中心并提供面积不超过9m <sup>2</sup> 展示区位。 ②在各个国家的海外仓设立专门对应窗口。
(11)	<b>海外建厂</b>	①海外建厂或者设立服务点考察 ②协助项目评估 ③转口贸易及贴标服务

## VIP专享服务说明

序号	服务项目	服务内容
①	<b>国际高端采购服务</b>	①联合国采购平台等机构的系统录入对接；②比尔盖茨基金会（Bill & Melinda Gates Foundation）等几十家知名国际组织采购平台对接及相关活动；③各国政府项目采购对接服务；
②	<b>国际认证协助</b>	①市场准入需求认证 ②清真认证 ③国际资信提升 ④各国相关认证
③	<b>供应链金融</b>	①保理服务
④	<b>采购服务</b>	组织国外意向客商考察工厂：①专业专人陪同海外客商前往工厂考察商务接洽；②一对一客商洽谈服务，采购沟通事务处理，协助企业顺利达成交易。 ③协助工厂拜访海外客商，增进合作关系和交流组织采购会；④协助召集组织海外客商前往工厂一对一采购会议
⑤	<b>发布会</b>	协助企业在海外举行产品或者服务的专场发布会
⑥	<b>品牌服务</b>	①品牌代理；②当地推广；③本土落地和建立品牌力；
⑦	<b>本土服务</b>	①协助建立完整的市场拓展、销售、售后服务链等体系。②协助与当地政府沟通、关务处理等事务。③专业法律团队，保驾护航。

## 企业升级VIP 会员服务标准

升级VIP企业：

- ①黄金会员企业：2万元/年；②白金会员企业：20万元/年；③钻石会员企业：60-180万元/年。
2. 涉及专项费用另计洽谈。
3. 企业申请升级VIP会员服务必须经海外仓集团总部评估考察审核各种指标通过后予以升级。

### (1) 收 费 说 明

- ①免费提供1m<sup>2</sup>常年展示区域，连续8个月没有订单的样品将下架。展示面积超过1平方米的，另行收费。
- ②展览中心根据企业需求设立专馆，费用另行商议。
- ③企业主动发送样品或者小批量试销拓展市场的，邮寄及超出免费展示的仓储等费用由企业负责。
- ④海外分销：**A. 按照企业订单总额的1%，固定收取服务管理费。B. 此项费用，在交易成功后收取。**
- ⑤直接采购：**A.按照订单总额的3%收取。B.签订买卖合同后收取。**
- ⑥企业申请VIP会员服务，经严格审核程序，达到条件的方可获得升级资格。
- ⑦VIP会员当然满足普通会员要求，享有普通会员所有权益；黄金、白金、钻石会员企业以此类推。
- ⑧组织国外意向客商考察工厂补贴：**400元/天/人**，陪同人员差旅费企业承担。
- ⑨仓储  
**A.企业不承担仓储费——如果是当地海外仓下单给企业的，企业不承担仓储费。**  
**B.企业应承担仓储费——如果企业主动发送小批量货物，希望到当地国家海外仓拓展市场的，企业应承担所占仓储费用。**

### (2) 货 款

- ①企业与海外仓发生的货物交易款项，由发生交易国家的海外仓直接与企业结算，不经过其他途径，实现点对点安全收付款。
- ②海外仓发出小批量订单的，企业发货到目的港口一个月之内，海外仓必须将货款付清给企业。
- ③企业自主发小批量货到海外仓希望在当地国家试销的，海外仓在每个月清点销售的货物后，将所销售的货款支付给企业。
- ④大宗贸易（超过人民币10万元），按照国际惯例交易，使用信用证保障方式。