

في أي مرحلة وصل طلبكم؟

مثال: ورشة أثاث في بورصة / إينغول
الطلب: 100 طاولة طعام - تاريخ الزيارة الافتراضي: 15 سبتمبر 2026

الخلاصة

الإنتاج مستمر، لكن لا يمكننا بعد وصف الطلب بالكامل بأنه جاهز للشحن. لاحظنا خدوشاً على بعض الطاولات، وما زلنا بحاجة إلى تأكيد عدد القطع الجاهزة وموعد الشحن.



من اليسار إلى اليمين: منطقة الإنتاج - خدش سطحي - صناديق مغلقة
صور توضيحية مولدة بالذكاء الاصطناعي، وليست من زيارة فعلية.

ماذا شاهدنا؟

المنتجات: ظهرت خدوش سطحية على طاولتين من أصل خمس طاولات عُرضت علينا. لم نفحص الطاولات الـ 95 الأخرى.
التغليف: شاهدنا 24 صندوقاً مغلقاً دون رموز للطلب. لم نفتحها، لذلك لم نتأكد من محتوياتها أو من أنها تخص طلبكم.

ماذا قال المصنّع؟

«هناك 80 طاولة جاهزة، وستكتمل الطاولات الـ 20 المتبقية في 18 سبتمبر. نخطط للشحن في 21 سبتمبر». لم تتمكن من التحقق من العدد بالعدّ، ولم يُقدّم تأكيد لترتيبات النقل.

ما الخطوة التالية؟

1. معالجة الخدوش قبل الشحن

نطلب من المصنّع إصلاح الطاولتين وإرسال صور للقطعتين نفسيهما بعد الإصلاح. ونطلب فحص بقية المنتجات بحثاً عن مشاكل مشابهة.

2. تأكيد عدد المنتجات الجاهزة

نطلب قائمة المنتجات والصناديق الخاصة بطلبكم. يجب أن يحمل كل صندوق رمز المنتج وبيانات الطلب. وعند الحاجة، نرتب زيارة منفصلة للعدّ وفحص محتويات الصناديق.

3. الحصول على خطة التسليم كتابةً

هدفنا تأكيد يوم التحميل والناقل والكمية بحلول 19 سبتمبر. نميّز بين التاريخ الذي يقترحه المصنّع وخطة النقل المؤكدة.

ماذا لو كان المورد جديداً؟

هذا المثال لمتابعة طلب قائم. عند البحث عن مورد جديد، نراجع أيضاً عنوان المنشأة ونشاطها والوثائق المقدمة والمراجع التي يمكن الوصول إليها. وجود ورشة تعمل لا يكفي وحده لإثبات الموثوقية.

توصيتنا

قبل الموافقة على الشحن، نتأكد من معالجة الخدوش ومن عدد المنتجات وخطة التحميل. يمكننا التواصل مع المصنّع وإرسال تحديث مختصر إليكم.

نطاق العمل

يتضمن هذا المثال فحصاً بصرياً، وليس اختبار متانة أو فحصاً للطلب بالكامل. يُحدّد نطاق الزيارة وأجر أي زيارة ثانية مسبقاً.

هل لديكم أسئلة؟ تواصلوا معنا

Türkiye Local Partner

WhatsApp: +90 535 592 87 15 • turkiyelocal.com