



آلية العمل مع العملاء من الاستشارة إلى الميناء

المرحلة الأولى: الاستشارة والفلترة

1 طلب الاستشارة الاستراتيجية: يقوم العميل بتعبئة نموذج البيانات في موقعنا، موضحاً نوع البضاعة والكمية المستهدفة

2 تحليل الطلب والمطابقة: نقوم بدراسة طلب العميل والبحث في شبكة موردين BridgeEdge الموثوقة في إندونيسيا لإيجاد أفضل تطابق بين السعر والجودة

3 التقرير المبدئي: نرسل للعميل تقريراً عن حالة السوق الحالية وتوفر المنتج المقترح لضمان اتخاذ قرار مبني على أرقام حقيقية

(بوابتكم الإستراتيجية للإستثمار والتبادل التجاري في إندونيسيا)



+62 813-8339-595
BridgeEdgeCo



www.bridgededgeco.com
info@bridgededgeco.com



المرحلة الثانية: التوثيق والحماية

1
حماية الحقوق والسرية (NCNDA) : يتم توقيع اتفاقيات عدم الالتفاف لضمان سرية بيانات المورد والمشتري وحماية المعاملات

2
إصدار أمر الشراء (ICPO) : يرسل العميل طلب الشراء الرسمي موثقاً بختم شركته لبدء الإجراءات التنفيذية مع المصنع او المورد

(بوابتكم الإستراتيجية للإستثمار والتبادل التجاري في إندونيسيا)



+62 813-8339-595
BridgeEdgeCo



www.bridgeedgeco.com
info@bridgeedgeco.com



المرحلة الثالثة: التنفيذ والرقابة الميدانية

1 الفحص الميداني (Field Inspection) : ننقل لموقع المصنع أو المنجم لإجراء "الفحص الفني" والتأكد من مطابقة الإنتاج للمواصفات المطلوبة قبل أي التزام مالي

2 فتح الاعتماد المستندي (LC) أو التحويل البنكي : بعد التأكد من جاهزية البضاعة، يتم تفعيل وسيلة الدفع البنكية الدولية لضمان أمان أموال العميل

(بوابتكم الإستراتيجية للإستثمار والتبادل التجاري في إندونيسيا)



+62 813-8339-595
BridgeEdgeCo



www.bridgeedgeco.com
info@bridgeedgeco.com



المرحلة الرابعة: الشحن والاستلام

الإشراف على التحميل: نتواجد في الميناء لضمان سلامة التعبئة وسرعة إنهاء إجراءات التصدير الإندونيسية

1

تتبع الشحنة والوصول: نزود العميل بكافة مستندات الشحن والتحميل، ونتابع السفينة حتى وصولها الآمن لميناء العميل

2

(بوابتكم الإستراتيجية للإستثمار والتبادل التجاري في إندونيسيا)



+62 813-8339-595
BridgeEdgeCo



www.bridgeedgeco.com
info@bridgeedgeco.com