

# 外贸业务之会犯五个坑和六个教训

产品名称	外贸业务之会犯五个坑和六个教训
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司- 保税仓储报关部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区龙田街道南布社区兰金十一路10号 成城发工业园
联系电话	15818752481 15818752481

## 产品详情

### 五个坑

#### 1被货运方式坑（外贸条款）

现在做外贸的有很多是国贸，那对国际货运的词有了解吗？

案例:几天前谈好一个客户，只要是发货就可以了，可是货代跟我说要收220美金的运费！我估算运费就80美金啊！跟客户交流知道，他要求我” FOB ”，我心想不就是FOB 吗?算了FOB 的价格就报给客户了，出货时发现白白亏了140美金。

建议:

其实很多业务员，包括老外的客户，他们并不是清晰的了解每一个贸易术语，在交涉中都是混用，就是EXW与FOB 也经常混用一样，有时候他们表达的是一个意思。这个坑掉的很冤，所以在弄清楚货运方式的情况下，要与客户和货代确认。

#### 2被付款方式坑（手续费问题）

我们常用的付款方式有T/T，PayPal，Western Union。那这三个付款方式的优缺点清楚吗？

案例:客户好不容易答应了我的价格，就想快点让客户付款，好把订单捏在手里，但是客户说他不会用T/T，那我说用西联吧，但是西联整了2天都还没整好，再整客户都要跑了，于是提议客户用Paypal，殊不知paypal扣了我两百多手续费，本来能赚点，现在没钱赚了。

作为一个外贸新人，应该把这些付款方式了解透，不然掉坑了，只能自己遗憾去了。

1) Paypal：Paypal的手续费是阶梯式的3.9%+0.3USD~~2.9%+0.3USD；高的时候4.5%，<5%，这个是按你的月收款额来决定你下个月的费率的！

Payal是适合小金额的收款，大概是几百美金到几千美金，Paypal是在国外比较盛行的一种支付方式，PP的费率比起其他的支付方式，要便宜很多。现在的PP用户，都是让买家来负担手续费的，一般在你的产品报价上加到4.4%就可以了。

2) western union：收款迅速，几分钟到账。先付款后发货，保障卖家利益，但是提款需要确认好，提款前买家可以随时更改信息，导致不能提款。只针对小金额，因为大金额的手续费很高。

3) T/T：直接汇款到银行帐户，从打款至到账一般需要2-10天的时间，各个国家时间有所不同。一般用于大金额，收款安全。

4) L/C：信用证是只用在大量，因为这种方式需要客户把货款先打进银行，基于银行信用，对买卖双方皆有保障，但是会涉及诸多单证，若有不符点银行拒付，对卖家有一定风险。

### 3被工厂时间坑（交期）

估计谁都有被工厂坑的经历吧?坑的就是答应给客户的时间到了却不出货，结果把自己坑了。轻的被客户说一顿，重的可能会造成客户损失并且要求赔偿。

案例:

有一个大客户，要货紧，我再三跟工厂强调一定要15号出货而且允诺客户15号出货，结果一问，还需要10天，什么原材料不齐全，正在调料你可以说这些理由，但是客户不会听我这么多的解释。

总结一些绕坑的方法:

1) 根据自己工厂的通常情况，在工厂的交期上多留5-15天的时间允诺给客户。

2) 若是急单，应该告诉客户短期内无法完成，能否分批?分批的话就涉及到多出来的运费及其他费用，要注意。

3) 下一批货提前生产，比如可是9月只要500套，建议客户这个月先生产600套，多出的100套作为10月备用，这样可以有效避开交期的坑。

#### 4被不确定的报价坑

这也是新手经常掉的坑，不熟悉价格但是又要及时回复客户，所以很多人大概报了价格，结果报低了，解释也不是,加价也不是。

案例:工厂说原料涨价了，成本增高，我要跟客户解释吗?可是客户会觉得我做事不靠谱，会不会不愿意跟我合作了?如果不加价，就亏了，那肯定不行的，怎么办?要放弃吗?

价格是成单的关键若是没有一个确定的价格不建议报给客户，要弄清楚价格再报价，报高了，客户不理你，报低了，你做不了，若客户已经明确表达要求，就要直白的跟客户承认自己报错了价格,请求客户的一次原谅。诚恳还有可能挽回订单

#### 5被单据坑

很多新人刚来公司，还没有熟悉公司流程等等，也容易吃亏。做单做错了、数量、金额、产品名称做错了都会带了很多麻烦。

案例:我把数量写错了，是0和O连在一起工厂的人看错了，我们是外贸公司，客户下了单都要做一个订单给工厂，写100ODERS，厂的人急忙之下看成了1000。结果生产好了,来核对才发现多生产了900套，900套怎么处理商讨了很久，后白白给工厂增加了库存。

单据就是一定要审核、审核、再审核，单据代表订单，错了就是错了要想补救要付出代价的，而且徒增麻烦，跟各位提个醒，手里的单据一定要多审核几遍！

六个

教训

- 1.外贸新人刚入行，对个订单的需求是非常急切的，但往往对产品不熟悉以及其他外贸知识都是一知半解，碰到稍微滑头狡诈的客户，很容易出错或被骗。
- 2.外贸职场的教训，职场中有很多所谓的“潜规则”，要防还要巧妙应对。
- 3.所谓同行是冤家，就算是好的朋友也好不要涉及公司内部的资讯。
- 4.单据就是钱，别不拿它当回事。
- 5.客户是上帝，但不是所有的都是对的，要和上帝力争据理。
- 6.合作过的老客户，或合作很久的客户，我们在做事上也要有自己的一个底线，不要越过，不要一味的退让，不然后果很严重。