

【老外贸人精髓点子分享以色列客户】外贸出口以色列站特点以及注意事项，一定要收藏！

产品名称	【老外贸人精髓点子分享以色列客户】外贸出口以色列站特点以及注意事项，一定要收藏！
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

产品详情

以色列

以色列位于地中海东南沿岸，北靠黎巴嫩、东临叙利亚和约旦、西南则为红海与埃及。是中东地区唯一的发达国家，以色列人均收入很高，物价水平是欧美国家两到三倍，拥有很强的消费力。对外贸企业而言，以色列市场潜力无限，想开发以色列市场，就需要深入了解以色列客户。

本文将全面介绍以色列客户的特点、资信情况、支付方式及如何预防以色列客户拖欠货款等。

以色列客户的特点

1、以色列风土人情

- (1) 着装：以色列人的服装讲究实用、庄重。
- (2) 饮食：以色列人以面饼、面包为主食，也吃大米。喜欢吃分蹄动物的肉，如牛、羊、鹿等。
- (3) 禁忌：犹太人*忌讳在居宅附近拍照。

2、以色列客户接待注意事项

- (1) 以色列人初次见面一般都是握手礼。

(2) 以色列人在商业交往中重信用，对商务名片很重视，接到客人的名片后，要认真地看其内容，然后再妥善保存好。

(3) 以色列的工作日为星期日到星期五，不过很多公司星期五不工作，与以色列客户谈生意要注意时间。

3、以色列客户喜欢什么礼物

(1) 茶叶，我国的茶叶总是能引起国外客户的兴趣。

(2) 字画，可以送有意境的山水画。

(3) 有中国特色的纪念品、手工艺品，如中国风的扇子、中国结等。

以色列客户付款方式

1、L/C信用证付款。信用证付款是国际贸易中的一种主要付款方式，由银行替买家(进口方)在单证相符情况下向卖家(出口方)支付的一种结算方式，其*大的优点是用银行信用做担保支付。对于以色列信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。

2、T/T电汇。一般是30%预付T/T，即订单确定后由买家电汇30%货款给卖家，其余货款在货物发走后，卖家拿到海运提单后，传真给买家，证明货已运走，再由买家电汇。

3、D/P付款交单。一般是出货后将提单等单据送银行，进口商付了货款后银行将提单等单据交进口商清关提货，因为提单是有价单据，通俗地说即一手交钱，一手交货。需要注意的是,对出口商来说有一定的风险。

如何预防以色列客户拖欠货款

通过对以色列客户做资信调查，获取以色列企业的信用报告，可以有效帮助企业了解以色列客户的基本情况，能让外贸企业规避风险、提高警惕性。