

【老外贸人精髓点子分享新西兰客户】外贸出口新西兰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新西兰客户】外贸出口新西兰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

新西兰

新西兰位于太平洋西南部，被世界人民称为\*方便经营商业贸易的国家之一。新西兰十分依赖外贸来拉动它们的经济增长，中国是新西兰的主要贸易伙伴。新西兰是一个非常发达的资本主义国家，居民消费水平很高，对外贸人而言，开拓当地市场，开发当地客户，可以带来非常丰厚的利润。

工欲善其事必先利其器，本文将全面介绍新西兰客户的特点、资信情况、支付方式及如何预防新西兰客户拖欠货款等。

新西兰客户的特点

1、新西兰风土人情

- （1）新西兰人的生活节奏比较缓慢，人民生活比较悠闲。开放的市场和丰富的商品给不同阶层的人以很大的选择余地。
- （2）新西兰人大都喜爱户外运动，喜爱赛马，喜爱橄榄球。
- （3）新西兰人在交际场合，一般称呼姓氏或“先生”“夫人”“小姐”，熟悉之后可称名字。他们注重平等，不讲等级，不称官衔。男女相见需握手时，应等女方先伸手。

## 2、新西兰客户接待注意事项

- (1) 新西兰人时间观念较强，会议须事先商定，准时赴约。
- (2) 交谈可以谈论气候、体育运动（如橄榄球和板球等是新西兰人特别喜欢的运动）、国内外政治、旅游等话题，避免谈及个人私事、宗教、种族等问题。
- (3) 在社会场合新西兰人与客人相见时,一般惯用握手礼。

## 3、新西兰客户吃什么？

- (1) 新西兰人餐饮以欧洲特别是英式风格为主，口味清淡，牛肉、羊肉、鸡肉、鱼肉需求量大，烹饪方法多为炒、煎、烤、炸。
- (2) 新西兰人爱喝浓汤，喜欢啤酒。
- (3) 新西兰人非常喜欢喝茶，特别是红茶。他们每日数次饮茶，分别是早茶、早餐茶、午餐茶、下午茶、晚餐茶和晚茶。

## 新西兰客户付款方式

- 1、信用证付款L/C，信用证是指银行有条件保证付款的证书，按照这种结算方式的一般规定，买方先将货款交存银行，由银行开立信用证，通知卖方开户银行转告卖方，卖方按合同和信用证规定的条款发货，银行代买方付款，银行承担付款义务。对于新西兰信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。
- 2、西联汇款，西联汇款是西联国际汇款公司（Western Union）的简称，是世界上领先的特快汇款公司，迄今已有150年的历史，它拥有全球\*大\*先进的电子汇兑金融网络，代理网点遍布全球近200个国家和地区。
- 3、付款交单（Documents against Payment,D/P），是指代收行必须在进口商付清货款后，才可将商业（货运）单据交给进口方的一种结算方式。

## 如何预防新西兰客户拖欠货款

通过对新西兰企业做资信调查，获取新西兰企业的信用报告，可以有效帮助企业了解新西兰客户的基本情况，能让外贸企业规避风险、提高警惕性。