

【老外贸人精髓点子分享缅甸客户】外贸出口缅甸站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里

产品名称	【老外贸人精髓点子分享缅甸客户】外贸出口缅甸站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里
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

缅甸

缅甸位于中南半岛西部，东与中国和泰国相邻，西与印度和孟加拉国相接。缅甸是东南亚大陆上面积*大的国家，也是世界上第40大的国家。作为东盟十国之一，也是RCEP成员国外贸市场空间很大，外贸人可以多加关注。

本文将带您了解缅甸客户的特点、付款方式、信用状况等，并会给出预防缅甸客户拖欠货款的方法。

缅甸客户的特点

1、缅甸风土人情

- (1) 礼仪：缅甸人对行止礼仪有很多的具体要求。小辈给长辈送东西，必须用双手。
- (2) 着装：在缅甸，不论男女平时很少穿鞋袜，不是光脚，就是穿拖鞋或有孔的凉鞋。
- (3) 饮食：缅甸人的口味偏好酸、辣、甜，中西餐皆可食，缅甸人习惯用手抓食。
- (4) 特色：缅甸是个佛教的国度，生活中的各种礼俗都充满了浓厚的佛教色彩。

2、缅甸客户接待注意事项

- (1) 缅甸人在社交场合与客人见面时，一般施合十礼或鞠躬礼。施合十礼时，如戴有帽子，要摘掉帽子。
- (2) 缅甸人认为在星期二做事情必须做两次才能成功，所以与缅甸客户谈生意时要注意避开星期二。

3、缅甸客户喜欢什么礼物

- (1) 茶叶，缅甸人对中国的茶叶很感兴趣。
- (2) 玉石摆件，玉是具有中国特色的物品，既是祝福也是纪念。
- (3) 丝巾，既能表示心意又有实用性。

缅甸客户付款方式

- 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。对于缅甸信用证，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。