

【老外贸人精髓点子分享哥伦比亚客户】外贸出口哥伦比亚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哥伦比亚客户】外贸出口哥伦比亚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

哥伦比亚

哥伦比亚东邻委内瑞拉、巴西，南接厄瓜多尔、秘鲁，西濒太平洋，西北与巴拿马相连，北临加勒比海。是南美洲第二人口大国，也是中国在拉美地区的第八大贸易国，外贸市场潜力十足。

本文将带您了解哥伦比亚客户的特点、付款方式、信用状况等，并会给出预防哥伦比亚客户拖欠货款的方法。

哥伦比亚客户的特点

1、哥伦比亚风土人情

- (1) 着装：哥伦比亚人穿着正统，男人穿上衣、扎领带，妇女外出不穿短裤。
- (2) 饮食：哥伦比亚人的主食是大米和玉米，也常品尝各类面食，爱吃猪肉、牛肉。
- (3) 禁忌：哥伦比亚人*忌讳“13”和“星期五”，也不喜欢紫色。

2、哥伦比亚客户接待注意事项

- (1) 哥伦比亚人在社交场合与客人相见，一般惯以握手为礼，对哥伦比亚人称呼时要用他们的姓氏加头

街。

(2) 在任何生意达成交易之前，哥伦比亚商人总喜欢慢吞吞地思考，所以与哥伦比亚客户谈生意时要有耐心。

(3) 在哥伦比亚并非必须做到严格遵守时间，但对于某些城市里的人，准时就较为重要。

3、哥伦比亚客户喜欢什么礼物

(1) 字画，可以送有意境的陶瓷器具。

(2) 陶瓷器具，可以送些具有中国风格的陶瓷器具。

(3) 茶叶，可以送哥伦比亚客户中国**的茶叶。

4、出口哥伦比亚注意事项

(1) 清关单据：提单、箱单、发票及产地证CO，具体按照客户的要求来办理。

(2) 随货必备文件：不接受传真；所有文件必须为英文版；非文件类货物必须提供商业发票（一份正本和两份复印件）；所有音频、视觉类日用品的商业发票上必须详细标明：长度、宽度、播放持续时间、大纲、且产品大纲内容必须是合法和健康的并且要说明其产品进口的原因；酒及含酒精类货物（包括其赠品）必须出具进、出口许可证以便清关。

(3) 出口到哥伦比亚的运输工具、食品、药品、化妆品、酒精饮料、医疗保健器械、清洁卫生用品、保健品、农产品、其他动植物产品、安保设备、车辆等，应事先在哥伦比亚相关机构登记并获得相关许可。

(4) 敏感和有技术标准限定的商品需进行装运前检验检疫，并获得相关检验检疫官方证明。

哥伦比亚客户付款方式

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。对于哥伦比亚信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。

2、T/T电汇。一般用30%预付T/T较多，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。

如何预防哥伦比亚客户拖欠货款

对交易方做资信调查可以有效预防拖欠风险，交易前调查对方是否可信，经营、财务、历史纠纷记录等，辅助交易决策；交易中监控经营变化，预防拖欠；交易后根据调查结果，采用*合适的催收手段，如内部催收、第三方催收和诉讼催收。