

【老外贸人精髓点子分享希腊客户】外贸出口希腊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希腊客户】外贸出口希腊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

希腊

希腊地处欧洲东南角、巴尔干半岛的南端，周围自东而西分别濒临爱琴海、地中海与伊奥尼亚海，是连接欧亚非的战略要地。

希腊是欧盟、欧元区、申根区、北约的成员国，居民生活质量较高，是老牌发达国家，虽然希腊债务危机导致近年来发展滞后，但自古以来希腊与中国就有贸易往来，中国对希腊出口也持续走高，是国内外外贸人比较重视的市场之一。

本文将主要介绍希腊客户的特点、付款方式、资信情况，以及如何预防希腊客户拖欠货款。

希腊客户的特点

1、希腊风土人情

- (1) 着装：在社交场合，男人穿深色西装，女士穿套装，整齐大方。
- (2) 饮食：希腊人的饮食一般是面包、乳酪和烤鱼，喜食牛羊肉。
- (3) 禁忌：希腊人忌讳13和星期五，不喜欢黑色。

2、希腊客户接待注意事项

- (1) 希腊人见面告别时习惯握手。如握得紧，则表示友好。
- (2) 到希腊进行商务活动的**月份是当年9月至次年5月。圣诞节前后不宜前往。
- (3) 希腊商人有着高度幽默感，在谈生意时，主人先请客人选择喝浓厚的希腊咖啡或希腊烈酒，如果贸然拒绝会被对方视为羞辱。
- (4) 即使是夏季，与希腊人会见时也要穿保守式样的薄料西装。希腊人有午睡的习惯，每天下午的2~5点，这个时候不宜约会或进行商务活动。

3、希腊客户喜欢什么礼物

- (1) 陶瓷餐具，具有中国特色的陶瓷餐具深受希腊人喜爱。
- (2) 有中国特色的纪念品、手工艺品，如中国风的扇子、中国结等。
- (3) 国内零食、精美包装的本地特色小吃。

希腊客户付款方式

- 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。对于希腊信用证，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。
- 3、西联汇款。相比于银行汇款，西联汇款的网点覆盖密集。但是西联汇款的收发汇均有额度限制，并且操作略麻烦，需要填写发汇表单。不过，西联汇款提供的汇率是要比银行差很多的。

如何预防希腊客户拖欠货款

即使是经验老道的出口商也会遇到货款拖欠问题，所以我们需要做好预防手段，尽量避免此类问题。*简单高效的方式就是定期的对交易方做资信调查（调取交易方的企业信用报告），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。

希腊客户的资信和信用状况

整体上看，希腊客户的信誉属于较好水平。但外贸人也不可放松警惕，毕竟整体不代表个体，依然需要做好风险管控。

再次提醒：一旦遇到希腊客户拖欠货款，尽快了解清楚对方拖欠付款的真正原因，同时做下对方的资信调查，再来决定催讨方案。如果内部催收3个月依然没有进展，可以考虑委托专业的第三方催收公司介入处理。