

## 客户又又又拖欠货款？英文网站该如何向客户催款？（附赠模板）

产品名称	客户又又又拖欠货款？英文网站该如何向客户催款？（附赠模板）
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

跨境B2B交易的周期是比较长的，中间涉及的环节较多，任何一个环节出了问题，卖家都有可能面临巨大的损失。一般情况下，环节越靠后，卖家的损失也越大。

所以整个交易过程中，卖家往往是慎之又慎的，但即便如此，卖家还是有可能遇到一些难题，比如说拖欠货款。对于卖家而言，货款拖欠的时间越久，资金压力就越大，收款的难度也越大。那么卖家究竟该如何催款呢？

#### 弄清拖欠原因

事实上并非每一个拖欠货款的客户都是刻意的，部分客户可能真的是因为忘记、遗漏疏忽等原因而导致货款拖欠的。这时适当的提醒，或许就能帮助卖家解决这个问题。

如果对方是因为合作不满意而拖欠货款的话，卖家就要及时询问，以便能及时补救。提供令对方满意的服务，一方面能够促使对方支付尾款，另外一方面也能维持良好的合作关系，以便下次再继续合作。如果对方是故意拖欠货款的话，卖家就需要进入催款流程了。

#### 找准催款对象

催款对象的选择是很重要的，如果卖家找到的是对方公司的小职员，小职员并没有决定权，同时话语权也较低。卖家催款，对方大概率也没有办法解决。因此在催款对象的选择上，卖家直接\*\*找对方公司的老板或者财务主管。

#### 催款方式

毕竟是合作对象，大多数卖家也不愿意和客户闹得很难看。因此卖家需要根据对方给出的理由，来调整应对策略。如果对方表示是因为资金紧张，那么卖家可以和对方协定，分期付款。

以柔克刚效果往往会更好，适当地卖惨，告知对方自己的难处，也能促使对方付款。

## 维护自己的利益

如果经过多次催款，对方仍然不愿意付款，卖家就需要强硬一些了。按照法规办事，给对方一个限定期限，告知对方如果不愿意付款，会面临什么样的结果。如果这个方法还不管用的话，卖家可能就需要寻求专门的、正规合法的机构来处理这个事情了。

## 前期预防

催款是一个非常麻烦的事情，还容易影响双方之间的合作关系，因此卖家\*\*在前期做好预防。比如说卖家可以通过规定报价的有效期来影响客户心理，促使对方付款。另外一方面卖家在交易达成前，也有必要对客户进行一个详细地调查，根据调查结果来决定交易是否要继续进行。

B2B交易涉及的金额非常大，所以卖家要把握好这个度，过分慎重会导致卖家丧失部分订单。但完全不考虑风险问题的话，就会导致卖家陷入被拖欠货款的窘境。

回复模板：(供参考)

询问原因：Please let us know why the balance is not settled.

催款：We again call your attention to the following invoices which, according to our records, are still unpaid well beyond our normal terms.

\*后一次催款：This letter is to notify you that we have no choice but to put your delinquent account into the hands of our attorney if your check for \$xx ( 金额 ) is not received by xx ( 时间 ) .