

外贸人干货分享：有关外贸客户为什么不再下单给你？这些经验教训记得分享学习！

产品名称	外贸人干货分享：有关外贸客户为什么不再下单给你？这些经验教训记得分享学习！
公司名称	深圳市贝华检测技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	检测周期:5--7天 送样地址:深圳宝安 检测认证费用:电话咨询，根据产品评估
公司地址	深圳市宝安区新安街道布心社区74区布心二村商住楼6栋三单元503
联系电话	18824158163 18824158163

产品详情

产品详细介绍

事实上，有很多影响客户是否再下单的因素，你了解吗？这些根本原因与经验教训记得收藏！除此之外还有汇率和关税也都会影响客户的下单。上面介绍了几个很重要的客户不再下单的原因，你get了吗？明白客户在乎什么，避免出现错误，才能促进客户的成交转化率与持续下单，实现和客户的共赢。

很多外贸业务员曾经碰到过这样的问题：合作中的客户订单越来越少，直到突然有一天失去了联系，断了合作，这是怎么回事？事实上，有很多影响客户是否再下单的因素，你了解吗？这些根本原因与经验教训记得收藏！

01、客户找到了性价比更高的供应商

价格是交易中的一个重要因素，甚至说是影响客户是否下单的*大因素也并不过分，客户总是希望价格能便宜一些，这样他们也能有更多的利润可赚。如果合作中的客户不再下单，那可能就是找到性价比更高的合作商了。

这个时候可以坦诚布公找客户了解一下原因，如果客户觉得价格高，我们可以适当降价，哪怕是打个9.8折，也让客户看到在降价了。但假设确实没有降价空间，可以和客户说明，一分价钱一分货，将价格变成价值，再加上现在海运费用高、原材料价格上涨等不可抗力的原因，价格确实降不下来，且可能还会增长，建议客户越早成交越好。

02、客户收货后觉得质量不过关

绝大部分外贸客户都是要采购一个质量很好且价格适中的产品。由于是第一次采购，客户可能会怀疑产品质量是否能达到预期，这也是很容易理解的，这个时候我们要让客户感受到产品确实不错，不必有什么顾虑。这要求我们对产品要非常熟悉，保证质量过硬，让客户放心下单。

03、交期太慢

在外贸工作中，交货期可以说是很核心的一个方面。其实很多国外买家更换供应商，不全都是因为价格高、质量差，也有很大一部分是因为供应商交货期频繁拖延。

因此，我们报价时应该有个弹性的时间算进去，给自己一些余量来应对突发的问题。大订单的交期，一定要跟客户多争取一些宽裕的时间。要经常和供应商沟通，了解供应商的近期订单和生产情况。选择靠谱的供应商很重要，不要找那些盛气凌人的大工厂，找个中等或者小规模、质量OK、配合度高、管理不松懈的，注意多去工厂看看货，了解一下生产的情况，检验一下是否生产情况属实。做好预防，千万不要出现交期晚的事情。

04、上次订单出现无法弥补的错误

比如严重的产品质量问题、数量短缺问题等，导致客户再下订单时会心有余悸。但如果发生问题时，我们能够第一时间进行安抚和解决，也许客户也不会过多在意一次的失误。所以一定要有解决问题的态度及方式。

05、不能满足客户的新需求

比如客户对产品或包装有定制需求时，我们无法提供相应的方案。又比如客户提出新的付款方案，我们无法满足时，也可能造成客户不返单的情况。举个例子，有些国家是信用证国家，如埃塞、孟加拉、阿尔及利亚等，如果我们公司明确了不接受这些国家的信用证，而恰恰这个客户就是这个国家的，那也只能放弃交易；还有些客户，非要见提单付款，货到付款，如果公司明确不接受，那么也只能尽快放弃。

06、服务态度不到位

做外贸，时间周期很长，长达数月，这中间有很多步骤，从询盘-报价-订单-下生产订单-业务审批-下达生产通知-验货-制备基本文件-商检-船务流程-租船订仓-安排货柜-委托报关-获得运输文件-准备其他文件-交单，每个环节都容易有问题，但是我们要保持热情，真诚服务，客户有任何疑问都要及时解答，否则客户会觉得我们服务不好，下次可能也不会与我们再次合作了。

07、不可抗力因素

比如俄乌冲突，造成社会局势动荡会严重影响贸易合作，又比如越南为保护国内家具制造业，从10月中旬起向部分中国制造的家具产品征收临时反倾销税，这都会影响当地进口。除此之外还有汇率和关税也都会影响客户的下单。遇见这种情况，那就继续与客户保持联系，如果后面他们有需求也会再找我们的。

上面介绍了几个很重要的客户不再下单的原因，你get了吗？明白客户在乎什么，避免出现错误，才能促进客户的成交转化率与持续下单，实现和客户的共赢。

声明：该文观点仅代表作者本人，邦阅网系信息发布平台，仅提供信息存储空间服务，若存在侵权问题，请及时联系作者进行删除。

