

服装外贸跟单是如何做的？

产品名称	服装外贸跟单是如何做的？
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

最常见的服装外贸跟单流程样板单处理-成本核算及报价-接单-算料-面辅料采购-库存与仓管-安排生产-出货方式和船期-出装箱单-报商检出口-追收货款。

一、首先是从板单跟起1.翻译：接到外国客人板单先对进行文字处理，翻译成中文。2.检查：进行逐项检查板单，看清楚客人要求。A.首先是主料，如面料的品种、纱支、组织、克重、颜色，弄清楚是否有特别要求，比如磨毛、丝光，防静电、防皱等处理；然后注明要求下单给布厂订板布（或者提供面料小样给布厂分析组织成分要对方报价提供板布）B.看需要何种辅料，包括底面缝纫线、拉链（是否特指，如YKK）、纽扣、鸡眼、人字带、花边、丈巾、罗纹、主标、水洗标、吊牌、装饰牌等。整理清楚查寻本厂是否有仓存物料可用，如没有速下单订购。3.制作工艺单：要注明面辅料要求，洗水方式，用线要求，缝制要求，印、绣花及其它处理，交板日期等。4.交接板房：完整的样板工艺生产通知单+齐全的面辅料交给样板房起头板。5.样衣制作与洗水、后整：板房做好样衣后交给杆单元安排洗水，查看样衣符合各项要求后交给联系好的洗水厂并交代清楚洗水要求。洗水回来由跟单员检查核对符合要求后交给板房做后整。6.样衣寄送：板房整理好样衣检查辅料齐全，尺寸无误后交给跟单员。跟单员要核对无误寄给客人。二、成本核算及报价1.填写核价单：跟单员寄出样板同时要安排进行核价，并填写核价单，在填写核价单时一定要认真，清晰、力求准确（核价单资料后附）包括面料、纱支、克重、幅宽，用量，单价，印、绣花价格和各种物料价格和用量；加工费，洗水费，出货运输文件费，以及利润等一览表。2.核实生产难度：核实板单上客户要求的纱支、克重、幅宽或有关面料生产的生产难易度，主要是与布厂同事沟通，落实确定后明确面料价格资料，方便用料的价格核算。3.算产量与加工费：跟单员提供板单及样衣给生产部对照，进行生产量及加工费的计算和报价。4.汇总核算成本样板单到此才算跟完。三、接单一般来说，报完价后，如客户觉得价格接近或者是可以接受，会给出目标价，大货大约的数量，要求先安排定织胚布，打LID色板和安排再起确认样板。起确认样板时关键在于保证交期及质量，因此跟单员经手的资料务必要准确，与客户要求一致，才能保证样品及时得到确认，避免重复返工。大货生产常做的几种样板（sample）1.头板（proto-sample），一般来说头板主要是看做工和FITTING的，可以用代替面料，但当有配色时，一定要搭配合适才行，尺寸做工完全按照客供指示及要求。2.推销板或大板（Salesman sample）作为大板，颜色要对，辅料要齐，印绣花也要按照要求的去做，特别是代表大货面料，一定要好。因为一般来说，大板是客人用于展销会的展办，目的是为了将之前所做出的新款式，通过展销办获得定单。如果做得不好，可以说前功尽弃，一切都是白费。3.生产板（PP-sample），为了保证大货的准确性，在裁剪前，做给客户看的样板，代表大货质量，也是客户对大货的检验。4.影相板，又叫照相板（Photo-sample），一般来说是在订单确定后，大货出货前，客户用来扩大宣传，增加销售量的样办，主要看款式，外观效果要好，一定要起到门面作用。5.齐色齐码板（Siz

e set sample) ,此项要求只是对于特定客的订单 ,大货下来后 ,该客户会要求先安排做跳码板 (可以代用布和物料) ,待跳码板确认后 ,再做正确大货布齐色齐码板给客确认OK后才可开裁。6. 洗水样板 ,这个一般由跟单员自己批核 ,洗水要求要跟客人要求。并要保证成衣水洗尺寸 ,必须提前做好面料缩水率测试。如果洗水差异跟客人样板出入较大返洗又实在无法达到客人要求的就挑出落色办给客人批核确认。并跟客人解释沟通以得到客人认可。7. 船头板 (Shipping sample) ,大多数客户船头办要求板房在出货前6~10天做好或从大货里挑选 ,船头板原则该并入大货收费 ,寄出船样的细码单并入大货交给财务出据发票 ,跟单员应负责跟进回收货款。四、定单的执行在和客户正式签定定单合同 ,并确认客户已执行合同后 ,要下达生产通知单 ,生产通知单必须尽可能资料齐全、完备、正确 ,并在指令下达后落实相关部门在合理的时间内接收到了正确的指令 ,并已开始执行。向生产部要生产计划 ,监督生产指令在各环节中的进行 ,保证其顺畅。如有客户资料未到时 ,要及时与相关部门和客户进行沟通和调解 ,做出最合理的生产计划。五、确认在合同签定后 ,对于跟单员来说 ,确认工作是最重要的。在安排确认时 ,要掌握以下几条原则 : 1. 首先确认生产计划 ,要清点好主、辅料是否齐备 ,核对好来料颜色是否一致 ,保证生产按期顺利开展。2. 监督和督促生产计划 ,确认所有保证生产顺利进行的有关指示 ,书面或实物已交待到有关部门的责任人 ,并已得到认真执行。3. 核对所有来料 ,与客户确认意见一致。4. 要注意客户的变更 ,如面料颜色、合同数量 ,如出现变更 ,要在第一时间通知生产部门 ,减少不必要的损失。六、定单的跟踪在定单的执行过程中 ,要准时填报生产进度跟进表 ,及时给客户报告生产进度 ,并要及时汇总资料 ,整理订单 ,避免出现疏漏的地方 ,并及时与客户和生产部门沟通 ,对出现的意外情况要及时处理 ,如上报、与客户协商拖期、协调有关部门采取补救措施等。七、出货跟单员应提前6~7天提供商检资料给船务 ,并与客户协商最后入仓期 ,跟进装箱单 ,入仓纸 ,出口证等出货资料 ,及时安排出货 ,如对于箱唛、条形码、包装袋有不同要求 ,应当引起注意 ,并以书面形式下达给包装部 : 1. 制定时间表 : 出货时间、数量、入货时间 ,及时通知相关部门 (根据入货通知时间及时安排发货 ,如不能保证交货 ,及时同船运公司或客户协商处理) 2. 订舱、报关 3. 办理内部发货手续 4. 船样及相关事宜 ,船样一般在大货出货前6~10天给客户寄出。出货程序可概括为 : (1) 筹备货物 : 按订单及信用证的要求 ,按时 ,按质 ,按量地备好货物。 (2) 催审单证 : 大多数的支付方式是L/C。对安全收汇有保障 ,因它是银行信用。 (3) 订仓装船 : 货物备妥 , L/C没问题后 ,我们就要进入到出货装柜 ,租船订仓和装船的阶段。 A. 货柜选择 : 根据货物的不同而选择不同的货柜。常用的有 : 20' 柜 : 29 - 30立方/17.5吨 ; 40' 柜 : 58 - 61立方/22.5吨 ; 40' H : 68 - 71立方/27.5吨。 B. 制作装箱单 : 装箱单着重表现货物的包装情况。应包括出货的品名规格 ,数量 ,箱数 ,毛净重 ,包装尺码 ,总体积 ,箱号 ,唛头等。 C. 跟踪装柜 : 出货前一天通知有关人员并确定出货数量的准确性。协助生产部门安排好人员装柜。货柜到厂后 ,跟单员要监装 ,指导货物的摆放。如一个柜内有几种货 ,每一规格的产品要留一两箱放于货柜尾部用于海关查货。 (4) 制单结汇 : 是出口货物跟单的最后一个环节。 A. 制单 : 货物装船后 ,跟单员要及时按L/C、合同或其它单据的内容制作各种单据。要在L/C的有效期内将单据送交银行。出口单据主要有 : 汇票 ,发票 ,海关发票 ,提单 ,装箱单 ,产地证 ,商检证 ,保险单等。 B. 结汇 : 如按L/C的规定制作了单据 ,并及时送交了银行 ,我们就可及时收到货款了。单据要求 : 正确 ,完整 ,及时 ,简明 ,整洁。八、发票的开具及货款回收跟单员负责出货后跟进发票的开具 ,由跟单员负责提供出货装箱单及定单合同交给财务部统一开具发票。跟单员负责及时督促客户办理 ,加快公司的资金周转。另对于信用证结算的客户 ,由跟单员督促客户及时为我司开具信用证 ,单证员负责对信用证的内容进行审核 ; 电汇方式结算的 ,要在发货后 ,及时督促客户付款 ,避免坏帐损失的发生。九、跟单员报帐对于费用方面的报帐 : 差旅费 ,出差归来后 ,要及时报帐 ,具体按公司文件执行 ; 其他费用的报帐 ,力求在费用发生的当月进行报帐 ,避免费用跨月报帐 ,影响公司及部门的利润核算。生产过程跟单除了样板单、接单与出货 ,生产过程跟单也是外贸企业业务流程的重中之重。很多外贸公司并没有自己的工厂 ,采用的是外发加工或者合作工厂的形式 ,对于实际生产能力和生产进度很难很好的掌控 ,而由此造成的交期延误却要由外贸公司来承担 ,包的那不是空运 ,都是眼泪呀 ! 生产过程跟单的流程 : 1. 下达生产通知书跟单员接到客户订单后 ,应将其转化为生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称 ,规格型号 ,数量 ,包装要求 ,交货期等。 2. 分析生产能力生产通知单下达后 ,要分析企业的生产能力。能否按期、按质交货。如不能应采取什么措施 ? 要不要外包 ? 3. 制定生产计划 生产计划的制定及实施关系着生产管理以及交货的成败。跟单员要协助生产人员将订单及时转化为生产通知单。 4. 跟踪生产进度实际进度与计划进度发生差异 ,通常有下列原因 : a. 原计划错误 ; b. 机器设备有故障 ; c. 材料没跟上 ; d. 不良率和报废率过高 ; e. 临时工作或特急订单的影响 ; f. 前制程延误的累积 ; g. 员工工作情绪低落 ,缺勤或流动率高。