

# 做外贸交易的17个细节

产品名称	做外贸交易的17个细节
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

1、现汇买入价对于外贸而言，我们看汇率是看现汇买入价。因为进来的是外汇，银行买入是用人民币买入我们的外汇，现汇买入价即汇买价。2、关于金额表达方式关于金额，小数点的表示，你怎么表示？例如988.90，很多人就是us dollars nine hundred and eighty-eight point nine，这样对吗？也不叫错，只能说不专业，应该是US DOLLARS NINE HUNDRED AND EIGHTY-EIGHT AND CENTS NINETY ONLY。3、提单上一般不允许出现金额很多人拿着金额让船公司写，船公司拒绝，还以为这个船公司太牛，不给写，实际上这是一个行业惯例，船公司不写，是因为提单是货权凭证，如果出现了金额，就等于认可了这批货物的价值，一旦因为船公司的原因货物损失或者灭失，船公司就等同于承认了这批货物要赔偿这么多价值。当然很多时候如果你不告诉船公司操作，直接写进去，操作不仔细，或者单据太多，就能混过去。4、PI的作用PI不一定代表成交，当客户需要你对报价信息进行书面确认时，也会要求你发一份PI，价格，付款方式，货期，等等各种条款，都非常全面，便于对几份报价进行统一比较。5、提单在手，也不能轻易把货物退运不要以为你把货发回去了，提单在你手里，就可以轻易的把货拖回来。这种说法经常见，很多人做见提单复印件付款，结果客户一直拖着不给钱，也是我们的业务员去要挟客户，你不付钱，我就把货拖回来，定金不退还。你以为客户会怕吗？这种威胁只会适得其反，因为绝大部分国家港口规定，货物到港之后想要退运，必须有原收货人的‘退货无异议证明’，否则不允许退运，货物到港一定时间后，海关会对货物进行拍卖，以拍的港口费用，而原购货人有优先拍得权。/6、工具让效率更高不要傻乎乎地用老笨的方法做外贸，要学会使用工具才能提高效率。像做PI/SC，清报关资料，现在有很多工具可以把报价单的资料直接导到PI/SC、清报关资料里，还可以直接导成EXCEL。减少了重复劳动提高了工作效率。7、信用证里的第一人称永远都是开证行如果你能把单据做的天衣无缝，无论开证人死了还是活着，开证行都得付款，这就是信用证为什么安全的原因。很多人说，单据做的完善哪有可能，那我告诉你，完全有可能，因为我见过太多单据，任你怎么挑，也挑不出实质性的不符点作为拒付理由。8、退税按照进项发票的来贸易公司计算退税是按照进项发票，而不是FOB价格！也就是你们购买此批货物时，你的供应商开给你的发票价值，是你退税的依据。9、信用证小数点是逗号信用证之中如果出现小数点，必须用逗号表示。USD79.230,00——这个数值是信用证里面出现的，表示完全正确！这个数字就是79,230.00因为信用证之中如果出现小数点，必须用逗号表示。10、3/3 bill of lading 3/3 bill of lading，是三正三副吗？不是，是三正，这是个分数，意思是总共出具三份正本，要提交三份正本。11、CIF保险CIF中保险是CIF价格加成110%再乘以保险费率，因为10%是客户的利润！12、永远不要与客户争吵永远不要跟客户有口舌之争，记住，我们不是要纠正客户的错误，你去纠正他的错误，指出他的错误，只会让你们双方越走越远。当然这不代表你要屈从他，最简单的回答是，y

es, I think in your side, it is right. But for us.....13、利用老客户80%的客户是通过n次的跟踪拿到的，所以别整天寻找邮箱，要好好利用你手头的老客户资源。14、写合理的开发信都说开发信越简单越好，实际上不是，对于某些大公司，你的开发信不能太简单，当然也不是长篇大论，你要适当的介绍你公司，门当户对，更容易合作。15、及时归档分类应对客户、产品、订单做好分类，以便于查找客户的历史订单、报价等信息。如果大家苦于找报价时在不同EXCEL里翻找的繁琐。也可以尝试用些工具来把数据整合起来，客户、产品、订单、采购合同、发货明细直接关联起来，更方便查看搜索。16、真诚交流 少点套路你不能让客户感觉到你是来赚他钱的，但是不代表你要告诉客户这笔生意不赚钱，客户不是傻子，不赚钱，你们老板疯了？你要让他感觉到你是来寻求一个机会，通过这个机会双方都能赚钱，如果你这样谈生意，无往而不利。17、注意独立经济体在国际贸易里面，香港、台湾、澳门都不是中国的范围。因为国际贸易是以经济实体作为主体，香港、台湾、澳门都是独立的经济体，经济跟政治含义不一样。