外贸业务存哪些"陷阱"?又该如何防范外贸风险?

产品名称	外贸业务存哪些"陷阱"?又该如何防范外贸风 险?
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口 岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

一般来说,在开展外贸业务的过程中,存在着各式各样的风险与"陷阱"。若要防止在外贸业务经营中 出现失误的情况,首先应该深入了解外贸业务存有哪些"陷阱",并且好好分析目前正在维护的客户是 否"靠谱",才能真正的把劲儿使在正确的地方,从而达到事半功倍的效果。/首先,我们要足够了解我 们的客户,一般外贸洽谈过程中会遇到以下三类客户:第一类,有意向的客户,已经在洽谈阶段。一般 这类这客户目的性很强,整体沟通比较容易,容易促成订单。第二类,持续跟进的客户,已经找到了明 确的采购负责人,而且没有表示拒绝,这类客户成功率50%,一般在客户正在货比三家,挑选性价比较 高的产品。第三类,反馈不理想的客户,这类客户一般没什么下文,客户可能只是观看的阶段,所以没 有真正有效的沟通,促成订单比较难。客户找好了,开始合作了,很多外贸人就开始放松警惕。其实, 做外贸看似每天都是轻轻松松的接单,但不少人面临着索赔的风险,简直是亚历山大!因此,如何精准 获客+避免陷阱,是外贸人"混"圈子必备的技能。1、在客户洽谈中的"陷阱"1.确认客户是否会购买 相信不少外贸业务员会遇到过这种情况,客户提出资金不足要求打折或降价,这种情况我们要分两方面 看:第一.客户只是想压压价;第二.客户确实资金紧张。其实无论何种情况,外贸业务员也应该坚定自己 的立场,并对客户的意向进行正确的判断。一般来说,通过网上搜索调查好客户背景之后,对客户的需 求仅仅停留在表层,还需要通过深入交谈确认客户现阶段是否存有强烈的采购意向,只有客户有意向这 个阶段我们才能够让客户下单,如果现在不是采购阶段,那么就是不靠谱阶段,这类型的客户可能需要 先缓缓。2.确认客户群是否与企业定位一致首先外贸业务员应该具备良好的"自知之明",深刻认知到 自己公司的规模、产能、认证等多个方面的能力,确定好客户的目标画像,之后能够更清晰的找到开发 客户的方向,寻找与企业定位一致的客户群,并且把衡量标准在开展外贸的过程中不断优化。2、合作" 陷阱"合作陷阱是外贸合作中最常见的一种,也是特别容易"中招"的,我们要认真识别避免犯下大错: 1.只有名片没有实质主体,多为骗局:合作当事人一方没有合法的注册公司,并且不是法定代表人,仅 只有一张个人名片(标有公司、职务、通信地址、电话等),通常都是一场骗局。因此,我们在签合作协 议或下订单前,一定要慎重考察对方身份的真实性,验证对方公司的资信情况,可让对方提供详尽的公 司信息、网站、企业邮箱等等,识别方法还可采取:海外机构查询、行业查询、银行查询、进出口商会 查询、有关机构查询等,切记确认对方身份后再进行签约合作。2.随意变更条款,小心埋下大坑:如客 户需要变更合作条款,由第三方进行履约,这往往为自己挖下大坑。我们在收到变更条款时应当慎重处 理,尽量按照前提谈好的条件进行,不要随意变更履约对象,实在要更换应当征询专业人士的建议,降

低法律风险。3、信用证结算"陷阱"在结算方面,现在许多不法商人打着市场行情不好的幌子,使用时 间差获取非得利益,并采用改证手法来拖延结算时间,不法商人等待货物到港后,如看到市场环境不好 ,即申请拒付。还有的称可开信用证,但往往"货不对版",待收到信用证后又发现多处条款不符,只 好改汇付(汇付仅属商业信用),此时设陷者收回未寄出的正本汇票,外贸公司便钱、货两空。那么,我 们又该如何防范外贸风险呢? 1、识别业务真实性 外贸业务中的真实性审核指的是排除误入虚假业务陷 阱。特别在进出口业务中,应当核实卖主、买主、对应产品、生产产品的工厂以及运输方的相关资料, 并且在业务操作中,应当具有规范的操作程序和规则。2、加强风险规避在金额巨大的外贸交易中,进 口商应尽可能使用循环信用证进行风险规避。一般情况下,欺诈者会极力反对使用循环信用证,这种方 式能保证货到后再进行付款,从而保证客户提供货物的质量达到相关要求。此外,为防止信用证欺诈, 作为出口商应尽量使用C组贸易术语(如:CFR、CIF、CPT、CIP等),作为进口商应尽量使用F组贸易术语 (如:FCA、FAS、F0B等)。并严格审核单证,加强对假冒信用证、"软条款"信用证的识别。3、强化法律 知识我们应当强化法律知识,正确掌握和运用法律法规对进行风险防范:在出口业务中,可运用《对外 贸易法》、《海关法》、《产品质量法》、《出口收汇核销管理办法》、《出口货物退(免)税若干问题 的规定》、《涉外经济合同法》、等法律法规的有关条款进行比照识别,分析出口业务的不规范之处和 风险大小。在进口业务中,要严格对照《对外贸易法》、《海关法》、《涉外经济合同法》、《贸易进 口付汇核销监管暂行办法》、《进口付汇核销贸易真实性审核规定》等法律法规的有关条款进行比照识 别。在进出口代理业务中,可运用《外汇管理条例》、《关于对外贸易代理制的暂行规定》、《规范进 出口代理业务的若干规定》、《民法·关于代理部分》等法律法规进行鉴别,尽可能避免对方隐藏的陷 阱。防范于未然,无论什么陷阱也总会露出破绽,只有我们外贸外贸业务员提高警惕性,掌握识别陷阱 的方法,方能避免误入陷阱,避免为公司带来不必要的经济损失。

警醒每一位关注外贸充电站的朋友和从事外贸出口的所有人,一刻也不能放松,时刻防火防盗防诈骗。