

外贸出口业务流程中的关键步骤是什么？合同签订的注意事项有哪些？了解整个出口过程的基本流程和步骤

产品名称	外贸出口业务流程中的关键步骤是什么？合同签订的注意事项有哪些？了解整个出口过程的基本流程和步骤
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	100.00/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

很多做外贸的小伙伴入行遇到的个问题就是对外贸业务流程不熟悉，给大家整理了一份外贸业务全流程，从开发客户到售后服务一整套流程，一起来看看吧！

目前做外贸开发客户的渠道一般有以下几种：

- 1、自建站、外贸客户开发软件、海关数据、商业数据
- 2、线下开发：目标市场地推、国内外行业展会；
- 3、B2B 平台：阿里国际站、中国制造、环球资源、商会、协会、贸促会；
- 4、社媒平台：LinkedIn、Facebook、Ins、Youtube、Google

开发完客户后有些业务员不知道如何去进行下一步，下面是一份外贸业务流程

接到询盘

开发到潜在客户后，需要做以下工作：

1、根据客户需求报价

(1) 与领导和工厂核对新产品价格，申请折扣后，价格保持正确；

(2) 注意3个问题：汇率、报价、付款方式，关注实时汇率，换算时留空间，在报价表中标注，汇率浮

动若超过2%，需重新报价；

(3) 标明报价有效期价格条款：FOB, CIF, CFR, EXW，付款方式：TTCL 最常见，按照公司规定；

(4) 根据产品重量综合选择快递、空运、海运，或者铁路各类运输价格，报价单中各种参数一定要准确，集装箱的装量；

(5) 报价前要一一核对产品是否下架，是否有料，避免客户付款后说没料，选的款式没料的推荐替代款；

在我国的出口业务中，常采用的报价贸易术语有6种，这6种贸易术语又可以分为两大类：

类

FOB、CFR和CIF，仅适用于海上或内河运输。价格构成：

FOB价 (Free On Board) = 生产/采购成本价 + 国内费用 + 净利润

CFR价 (Cost and Freight) = 生产/采购成本价 + 国内费用 + 国外运费 + 净利润

CIF价 (Cost Insurance and Freight) = 生产/采购成本价 + 国内费用 + 国外运费 + 国外保险费 + 净利润

第二类

FCA、CPT和CIP，是国际商会为适应国际贸易的新发展而制定的贸易术语，适用于各种类型的运输方式，用途比类广。

价格构成：

FCA价 (Free Carrier) = 生产/采购成本价 + 国内费用 + 净利润

CPT价 (Carriage Paid To) = 生产/采购成本价 + 国内费用 + 国外运费 + 净利润

CIP价 (Carriage and Insurance Paid To) = 生产/采购成本价 + 国内运费 + 国外运费 + 国外保险费 + 净利润

一份完整的外贸报价单包括头部、商品信息、价格条款和其他与商品及交易有关的信息。如下图所示：

2、标明报价有效期。

3、预留汇率浮动空间。

2、做样品

(1) 如客户需要看样，可安排工厂打样，或者安排寄常规样；

(2) 如客户想要定制样，开样板合同；

(3) 收到客户样板费，安排打样，客户返单的就可以不用打样；

客户下单

1、做PI

- (1) 公司名称、客户名称一定要对，要逐一检查；
- (2) 订单号，PI的时间一定要正确，OEM细节备注清楚；
- (3) 商品名称，客户型号，各项规格一定正确；
- (4) 单价金额一定要核准，总金额、大写金额和本公司银行信息一定要正确；

2、做合同

贸易双方就报价达成一致意向后，进口方正式订货，出口方就相关事项与进口方签订《销售合同》。内容完整、描述准确和格式规范是一份合同的基本要求，否则会引起合同瑕疵，容易引起双方纠纷。

如果是交易对方发来合同，外贸人员一定要进行全面的审核，合同一旦确认签字之后，就将产生法律效力，如审核不当将会给企业带来不可预估的风险，企业或将因此遭受巨大的损失。

主要包括以下几点：

- (1) 公司名称、客户名称、抬头和日期一定要对，要逐一检查；
- (2) 产品名称、规格、单价、总金额、重量、体积等一定要逐个检查，确保没有错误；
- (3) 合同其他条款一定要做细做全。比如：支付方式和条件、保证和索赔、不可抗力条款、延迟交货和罚款、违约责任、法律适用、争议解决等。

3、收到客户定金

- (1) 检查客户打款公司名称和账号是否正确，不正确要提醒客户，有些客户会给假水单骗生产；
- (2) 新客户，信用不好的客户好一开始不要使用Paypal付款，Paypal可以几个月内哪怕客户收到货都可以撤销款项，后造成财货两空。

比较常用的国际收款方式有三种，即L/C、T/T和D/A。1、L/C（信用证 Letter of Credit）指开证银行应申请人（进口方）的要求并按其指示向受益人开立的，载有一定金额的，在一定期限内凭符合规定的单据付款的书面保证文件。信用证关系着货物的装运、交单和终的收付款项，出口方只有在收到进口方开出的信用证时，才会安排发货，否则货物将不能及时发出和到达。因此，当出口企业和人员备好货物，但进口方却迟迟未开信用证时，就需要外贸人员向进口方催开信用证，以保证交易能按合同约定进行。2、T/T（电汇 Telegraphic Transfer In Advance）指汇款人将一定款项交存汇款银行，汇款银行通过电报或电传给目的地的分行或代理行（汇入行），指示汇入行向收款人支付一定金额的一种汇款方式，是对外贸易中常用的汇付方式。按付款和发货时间的先后关系，可将T/T分为前T/T和后T/T。前T/T是指进口方先将货款支付给出口方，出口方收取货款后再进行发货；后T/T是指出口方先将货物交付给进口方，进口方收到货物之后再支付货款。显然，作为出口方选择前T/T方式更为有利。3、D/A（承兑交单 Documents against Acceptance）指出口方的交单以进口方在汇票上承兑为条件。即出口方在装运货物后开具远期汇票，连同商业单据，通过银行向进口方提示，进口方chengduihuipiao后，代收银行即将商业单据交给进口人，在汇票到期时，进口方履行付款义务。

安排工厂生产

1、下订单给工厂

备货是履行合同的首要步骤，也是交易行为的正式开展，出口方须按照合同内容逐一落实备货。备货的主要核对内容如下：

- (1) 要写清楚索要所买产品的名称、规格和数量；
- (2) 跟工厂确认大概交期；
- (3) 合作老客户，可以在未打款前提前通知工厂备料；
- (4) 等收到客户银行水单再安排工厂生产；
- (5) 备注好各种OEM生产细节。

2、做采购合同

- (1) 合同一定要做细，合同号，各个产品规格参数一定要写全；
- (2) 数量、金额要仔细核对无误；
- (3) 验货方式要写详细、清楚；
- (4) 确认付款方式；
- (5) 确认出了问题的解决办法和索赔方式。

3、打定金给工厂

- (1) 核对工厂账号信息；
- (2) 核对本公司会计打款的账单信息；
- (3) 跟踪工厂钱款是否到帐。

4、跟踪生产进程

- (1) 随时掌握生产进程；
- (2) 确认货物尺寸、重量。
- (3) 有的公司有专人跟单，业务追跟单就可以有的公司由业务跟单，那就得跟工厂紧密联系，随时了解生产情况，并及时反应给客户。可以在货期前一周跟货代订舱建议。

联系货代安排运输

1、要价格(海运或空运)

(1) 如果是由卖方支付运费(CIF/CNF), 应尽早向货运公司或船公司询问船期, 运价, 开船口岸等。经比较, 选择价格优惠, 信誉好, 船期合适的船公司, 确定好付款方式(预付还是月结), 并告知客户确认;

(4) 如是 FOB 条款, 客人会指定运输代理公司(船运公司), 也有是客人委托你帮他找的, 好提前两周跟货代公司订舱, 并且把SO拿到手, 一定要把工厂的交货时间和船期准时衔接, 达到客人规定的交货期。

客户指定货代EXW条款, 不用管, FOB条款价格提前确认和讨价还价。

2、给货代托单订舱

(1) 给托单, 包括商品名称、数量、重量、体积、单价和总金额等;

(2) HS编码、单位代码和海关注册码;

(3) 确认订舱信息。

3、快递报关单证

(1) 快递报关单证给货代报关(报关单、代理报关委托书、核销单、出口货物明细单、装箱单、CI、销售合同, 空白单);

(2) 确认报关信息, 做报关材料给报行报关, 在截行放条之前交放行条, 要做装箱单PL和商业发票CI, 连同提单copy一起发给客户。

交货运输

1、通知客户打余款

(1) 通知客户货已生产完成, 拍照;

(2) 发PI给客户打余款;

(3) 安排客户验货。

2、打余款给工厂

(1) 验货, 尤其要注意包装;

(2) 打余款给工厂;

(3) 要增值税发票;

(4) 工厂安排送货到指定仓库。

3、运输货物到目的港

(1) 货物运出后要提单;

- (2) 货到港后付货代运费；
- (3) 货代要发票；
- (4) 货代核销单和报关单。

清关单证给客户

- 1、 快递正本提单，电放提单，以及提供清关材料CI&PL
 - 2、 其他产地证，保险单等
- (1) 确认余款已到帐；
 - (2) 快递提单给客户。

核销退税

1、 收到核销单及报关单

- (1) 开户：第1次申领出口收汇核销单前，凭申请书、外经贸部门批准经营进出口业务批件等材料到外汇局办理登记；
- (2) 领单：凭单位介绍信、开户单位印鉴卡去外汇局领取核销单，自领单之日起两个月以内报关有效，出口单位应当在失效之日起一个月内将未用的核销单退回外汇局注销；
- (3) 核销：应当在收到外汇之日起一个月内凭核销单、银行出具的"出口收汇核销专用联"和其它材料到外汇局办理出口收汇核销。

2、 退税(财会部门)

- (1) 在取得工商管理部門和其它部門批准經口進出口業務后，要在 30 天內辦理出口企業退稅登記；
- (2) 得到"出口企業退稅登記表"后，按登記表上的要求填寫，同時上交的材料(報關單，商業發票，進貨發票(增值稅發票)，銀行的結匯水單或收匯通知書屬於工廠直接出口或委託出口自制產品，產品徵稅證明，出口收匯已核銷證明，與出口退稅有關的其他材料等)

為了鼓勵出口業務的發展，讓我國產品能以不含稅的成本進入國外市場，增強產品競爭力，外貿企業在出口規定範圍內的貨物時可以通過出口退稅來減少貨物所需繳納的稅費，降低成本，增加盈利。

出口退稅是因貨物而定的，一方面，出口退稅的範圍因貨物種類而定；另一方面，出口退稅的力度和程序也視貨物類型而定。所以，外貿企業不僅需要知道哪些貨物可以進行退稅，還需要了解可以退稅的貨物各自的特点。申請出口退稅的貨物必須同時滿足以下條件：

- 1、 必須是增值稅或消費稅徵收範圍內的貨物。
- 2、 必須是增值稅或消費稅徵收範圍內的貨物。
- 3、 必須是在財務上作出口銷售處理的貨物

4、必须是已收汇并核销的货物。

结单

1、整理本单所有文件，总结归档

2、结算提成

售后维护

客户收到产品，积极并且主动的发一些相关产品的marketing宣传材料。

以上就是外贸业务的流程啦！抓紧收藏。