

外贸客户要求报价表，外贸人要如何处理？

产品名称	外贸客户要求报价表，外贸人要如何处理？
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

做为一个外贸人每天的工作就是收到询盘回复邮件报价，但是你报出的价有没有效果呢？如果客户跟你要报价表你会给吗？不给怕流失一个客户，给了更怕客户不会回复；面对每天不知有效or无效的询盘，你该如何处理？可能很多人都是这么做的：老老实实做价目表，尝试下，反正没什么损失，说不定就是你以后的客户呢让客户到自己网站上去看，然后告诉你感兴趣的产品再报价给他发一份电子版目录，让他自己去选好产品再报挑选几个最有竞争力的产品报价给客户一般来说，客户索要价目表，无非是下面各种情况中的几种：1. 对你的产品有兴趣，泛泛地了解一下行情。2. 经营相关的其他产品多年，觉得你的产品在他的目标市场有空间，想了解一下价格来看是否有新的商机。3. 他有客户在做这一类产品，他需要供应商的价格作为参考计算出利润(以中间商形式或抽取佣金形式运作)。4. 他的竞争对手正在进入相关行业，他需要跟进。5. 不懂产品，的确想买，问价格后直接准备谈论贸易进口事宜。(此类客户较少，问你商品的HS编码，有些甚至会搞不清FOB和CIF)。6. 当地投标计划中的产品，客户不熟悉，想看看你是否有相同或者相似产品。7. 正在进口此类产品，想大致和现有的供应商比较一下价格，并看看你的报价表上是否有什么他感兴趣的新产品。对于第1种情况，你的报价毫无意义。对于第2-6种情况，如果他没有完全学习过你的产品，没有了解当地的市场，没有和你协调过进出口的贸易条款，没有用你这一边的资料招揽过他自己的客户，没有确定主要进口哪些品种的产品，没有好好了解盈利空间，又或者被你的报价表搞晕了头，你的报价毫无意义。对于第7种情况，如果他比较价格后发现你的价目表没有吸引力(报得产品越多，价格竞争力越低)，或者报的规格不符合他市场的要求(不专业)，那么你的报价也毫无意义。因此，上述情况可见，直接报给客户价目表实非上策。其实，收到询盘后第一步就是分析客户，是不是真实的买家，这才是最重要的。首先要知道对方是不是真实的客户，再分析是大是小，专业不专业。一般来说，一个客户是不是真实的客户，首先可以从他的网站上管中窥豹。如果经过客户分析，还是不能确定客户是否是真实的买家，那么可以选择几个问题，提问客户：1) FOB or CIF? Which port you usually buy from? 您正常从哪个港口买货? 判断客户的供应商靠近什么地区。比如，做无纺布行业，那么基本上港口有武汉和上海港；做塑料产品，那么基本上有深圳、武汉、青岛、张家港、上海港。如果你的客户告诉你，他从大连港买货，那么基本可断定客户对行业并不是十分了解，而且一定是从大连的外贸公司在买货。有时候客户会回复一个FOB Felixtonwe，那么就暴露了客户对贸易条款不太了解，可能进口较少或者没有进口过，或者是采购新手。2) For this product, what's the main specification you are buying? what's the packing way? 对于此产品，你主要采购哪种规格？包装方式是？根据你的经验以及客户回复内容的具体与否，判断客户的真实性。

比如：迪拜的客户告诉我，we buy all of these products.而事实是，那是不可能的。初步判断，客户真实性打折扣，应该只是泛泛地问一下价格。可以在之前给这个市场别的客户报价单的基础上随便修改修改，然后发给客户。真正有意向的客户会回复你的问题，他期待你在更多的了解情况后给予一个有吸引力的价格。如果客户回复了：we mainly buy non woven caps, pe gloves, pe sleeves, pe apron, vinyl gloves mixed into container.或者：we usally buy xxx with the specs : 18", single elastic, white, 100pcs/bag, 10bags/ctn.那么根据经验，此客户回复的信息是真实的。这些产品是这个市场上需求比较多的产品。此外，如果业务员不太了解国外的市场和行情，那么可以根据以下方法进行市场调查。1) 询问老客户或者找行业内biaogan性客户很多客户一般比我们想象中要开放，因此你完全可以问问你的老客户的市场行情。当然，如果你在客户的市场上有一个或者几个行业内biaogan的客户，那么你不需要问已经一清二楚了。如果你没有这样的客户，那么看看这个市场上的行业的前5的公司网站，好好研究那些产品。2) 研究客户市场上的B2C网站目的是了解产品在他当地市场上的常见规格、最终零售价格的价格区间、包装方式、有哪些品牌，进而找到这些品牌的公司，看看他们的供应商是否较多，了解下市场竞争情况。3) GOOGLE 搜索 Price+产品英文名+网站国家限定如：price+产品英文名+site:.us；price+产品英文名+site:.in其他非英语国家用当地语言，如西班牙：precio+西语产品名+site:.es。这样可以找出来很多当地的网上商店和网上行业零售商，从而了解到产品规格、零售价格、包装方式等信息。根据你提出的问题客户的回复，琢磨一下，然后根据需要，筛选产品，扬长避短，报你有优势的产品即可，没必要做价目表。某些客户，会很诚实地告诉你之前没有买过此类产品，但是公司准备发展这一类产品的业务的。比如，客户回复说：我们是一家trading company，贵司产品在我方市场还是个比较新的概念。我们很希望将贵司的产品打入我们国市场，但目前还不能确定贵司哪种产品更具有潜力，所以希望能得到贵司的所有产品的信息，使我们能做一个全面的推广。你可以告知客户你的市场有哪些产品比较畅销，以及什么规格和款式的产品畅销，提供一些专业性的意见。甚至可以提供给客户你在这个市场上做的生意比较成熟的客户的网站，让客户先去研究一下，然后确定对哪些产品有兴趣，之后会给出详细的报价。