

为什么外贸客户不向自己下单了？失去合作的这些原因和教训

产品名称	为什么外贸客户不向自己下单了？失去合作的这些原因和教训
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

很多外贸业务员曾经碰到过这样的问题：合作客户订单越来越少，直到突然有一天失去了联系，断了合作，这是怎么回事？事实上，有很多影响客户是否再下单的因素，你了解吗？这些根本原因与经验教训记得收藏！

- 1、客户找到了性价比更高的供应商价格是交易中的一个重要因素，甚至说是影响客户是否下单的最大因素也并不过分，客户总是希望价格能便宜一些，这样他们也能有更多的利润可赚。如果合作中的客户不再下单，那可能是找到性价比更高的合作商了。这个时候可以坦诚布公找客户了解一下原因，如果客户觉得价格高，我们可以适当降价，哪怕是打个9.8折，也让客户看到我们有降价了。但假设确实没有降价空间，可以和客户说明，一分价钱一分货，再加上海运费高、原材料价格上涨等不可抗力的原因，价格确实降不下来，且可能还会增长，建议客户越早成交越好。
- 2、客户收货后觉得质量不过关绝大部分外贸客户都是要采购一个质量很好且价格适中的产品。由于是第一次采购，客户可能会怀疑产品质量是否能达到预期，这也是很容易理解的，这个时候我们要让客户感受到产品确实不错，不必有什么顾虑。这要求业务员要对产品要非常熟悉，保证质量过硬，让客户放心下单。
- 3、交期太慢在外贸工作中，交货期可以说是很核心的一个方面。其实很多国外买家更换供应商，不全都是因为价格高、质量差，也有很大一部分是因为供应商交货期频繁拖延。因此，我们报价时应该有个弹性的时间算进去，给自己一些余量来应对突发的问题。大订单的交期，一定要跟客户多争取一些宽裕的时间。要经常和供应商沟通，了解供应商的近期订单和生产情况。选择靠谱的供应商很重要，注意多去工厂看看货，了解一下生产的情况，检验一下是否生产情况属实。做好预防，千万不要出现交期晚的事情。
- 4、上次订单出现错误若在上次和客户合作过程中出现错误，比如严重的产品质量问题、数量短缺问题等，会影响客户再次下单的概率。但如果在发生问题时，我们能够第一时间进行安抚和解决，也许客户也不会过多在意一次的失误。所以在订单出现问题时，一定要有帮助客户解决问题的态度及方式。
- 5、不能满足客户的新需求比如客户对产品或包装有定制需求时，我们无法提供相应的方案；又比如客户提出新的付款方案，我们无法满足时，也可能造成客户不返单的情况。举个例子，有些国家是信用证国家，如埃塞、孟加拉、阿尔及利亚等，如果我们公司明确了不接受这些国家的信用证，而恰恰这个客户就是这个国家的，那也只能放弃交易；还有些客户，非要见提单付款，货到付款，如果公司明确不接受，那么也只能放弃。
- 6、服务态度不到位做外贸，时间周期很长，长达数月，这中间有很多步骤，从询盘-报价-订单-下生产订单-业务审批-下达生产通知-验货-制备基本文件-商检-船务流程-租船订仓-安排货柜-委托报关-获得运输文件-准备其他文件-交单，每个环节都容易有问题，这需要我们保持热情，真诚服务，客户有任何疑问

问都要及时解答。如果给客户留下了态度不好的印象，也会影响最后合作的机率。7、不可抗力因素比如俄乌冲突，会造成社会局势动荡会严重影响贸易合作；又比如越南为保护国内家具制造业，从10月中旬起向部分中国制造的家具产品征收临时反倾销税，都会影响当地进口情况。除此之外还有汇率和关税也都会影响客户的下单。遇见这种情况，可以继续与客户保持联系，如果后面他们有需要也会再找我们的。上面介绍了几个很重要的客户不再下单的原因，你 get 了吗？明白客户在乎什么，避免出现错误，才能促进客户的成交转化率与持续下单，实现和客户的共赢。