

工厂要如何做好外贸？这些基本的能力要求

产品名称	工厂要如何做好外贸？这些基本的能力要求
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、外贸业务员能力要求：· 总体能力：1、获取询盘的能力;2、分析、跟进询盘的能力；3、成交订单的能力；· 细化能力：1、英语的听说读写能力;2、外贸业务知识、经验，根据时差等因素差异化跟进客户;3、对工厂业务操作流程、产品生产流程的了解二、老板的能力要求：· 总体能力：1、管理B2B平台(营销渠道)的能力;2、组建外贸团队及其他部门，完善公司制度的能力;3、打造公司文化的能力；· 细化能力：1、对平台排序规则等基本功能有一定了解;2、对自己及主要同行的推广情况有一定了解;3、对外贸员所需素质及每个业务员的能力有所了解;4、对业务和生产进行统筹，让两者配合默契.....三、工厂的能力要求：1、跟业务部的配合度;2、产品价格快速核算能力;3、产品质量控制能力;4、打样速度、小单、大单生产能力四、外贸基本装备· 外贸团队装备：电脑、足够的网速、国际长途电话、足够的底薪待遇、公司内部培训、配备客户管理系统· 制度装备：1、完善的外贸部门工作制度、奖惩制度;2、老板定期检查制度执行情况;3、形成有特色的企业文化;五、老外采购时最关心的几个问题：1、质量：每个订单背后都首先是有对产品本身的需求：质量、款式等等。2、反应速度和交期：对很多产品来说，时效性非常重要，报价是否及时、准确，沟通是否高效，订单交期是否准时，都对订单成交有着很重要的影响；3、价格：一般来讲，工厂理应比贸易公司在价格上有优势的，但为何外贸公司能拿到直接的外贸单，而我们不能呢？原因主要有两个：一是他们更专业；二是他们通过出口退税获取更大利润。4、付款方式：我们是只报出厂价，还是可以报FOB、CIF?这决定了我们能吸引怎样的客户。接受出厂价的老外往往是长期在中国采购的贸易公司，他们早已是“老油条”，所以能给我们的利润空间不多。而一些能出更高价格的客户，往往是国外的直接下单者，他们不常采购，这就是我们真正的外贸潜在客户！对于这些客户，我们假如能一开始就展示出我们工厂的优势，并且能接受FOB、CIF交易方式，那我们是比贸易公司占优势的。能找到这些客户，儿子的奶粉钱就有着落了。