

## 外贸干货：样品在国际贸易中有什么作用？如何转换成订单？

产品名称	外贸干货：样品在国际贸易中有什么作用？如何转换成订单？
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

订单能否成交以及产品是否被买家认可，作为国际贸易中的buer法门，其中，样品也扮演着决定性作用。今天我们了解一些样品在我们国际贸易订单中扮演怎样的角色？一、样品分类根据商业惯例，一个订单的落实，一般需要供应商至少准备两次样品，其一是产前样品，另外则是确认样品。绝大多数情况下，订单生产完成或者生产中后期，均需要给客户准备大货样。我们将分别对这些样品进行解说。A产前样生产前给客户确认的样品、确认后细节所呈现的样品以及客户确认品质的相关物品均为产前样品。B确认样顾名思义就是经客户确认后的样品。一般情况下，确认样至少需要做两个以上，一个寄送给客户确认，一个放在公司样品间留样。由于大货生产要完全按照确认样来做，所以当客户确认，就着手实现大货生产。C大货样一旦客户返单，可以对照着做。D手板样简单而言，就是在没有模具的情况下，根据客户要求做出来的确认样。而一旦确认后，大货就按照这个确认样来制作正式的模具，并完成生产。二、样品费、快递费问题关于样品费，快递费用是个比较棘手的问题，外贸业务员们或许每天都会遇到。一方面倘若不寄样品，很多客户就拒绝进一步商谈，由此会丢掉很多可能成功合作的机会；另一方面如果为了表示诚意而选择免费寄样，客户往往一时高兴之后就销声匿迹，无法得到测试结果。如此一次两次可能算是人之常情，但长此以往老板会有意见。寄样品一定要有效率！既不能客户要样品就毫不犹豫立马免费寄出，也不能过度“吝啬”强硬要客户全力承担。一般而言，第一次合作的客户，是需要双方共同配合的，双方理解的。一般按照样品货值大小，运费高低，可以有以下不同应对方案。A卖方承担样品费和快递费用。一般寄免费样品是会石沉大海，杳无音讯的。所以，当选择免费寄样品时，需要与客户经过深度沟通或能感觉到他的诚意才采取这样的做法。B卖方承担样品费，客户承担快递费。这种情况下，一般货值不高，样品价值比较小（样品费<运费），可以免样品费，但运费一定要客户自付。一般连这点运费都不肯出的客户，基本上没什么诚意合作的。一方负责出样品，一方付运费，较为合理，真正实现合作双赢！C客户承担样品费和快递费用。这种情况下，一般货值高，运费也比较贵。可以告知客户样品价值比较大，快递运费也比较贵，希望客户能够承担样品费，快递费用。D客户承担样品费，卖方承担快递费用。这种情况下，一般样品价值比较高（样品费>运费），通常不会免费寄出，但可以考虑为客户付运费。一方面保证了公司的利益，另一方面又体现了公司真诚为客户服务的态度，亦是双赢的做法。也可以按照目标客户等级，性质分类也应该有不同的处理方案。A针对新客户。A1可以先评估下这个客户的情况和预期的订单数量。如果费用不高，可以考虑己方消化。如果无法负担，可以跟客户商量承担全部或者部分费用。A2制定公司的样品政策（硬性的）。任何客户都收取快递费用或者样品费

用。但是许诺将来客人下定单时，从货款总值中扣除掉该笔费用。B针对老客户，重要客户。若样品费金额不大，应该由供应商承担；若样品费高，可以和客户商量，要求买方承担样品费或者承担部分样品费，同时应该注明如果客户下单，是否可以退还，或者订单达到一定数量的时候，可以完全退还。C针对有些客户的特殊要求，定做样品。客户承担样品费，并承担快递费用。同时客户应该承担由客户定做而产生的杂费：制版费，操作费，包装费用等。三、样品寄送应该注意的细节首先要明白一点：不要钱的东西是没有人会重视的！只有付出价值客户才会重视、了解，借此可以增加合作的机会。所以建议在未寄样品前尽量与客户多接触联系：比如确认一下地址，寄出时分享传真邮递底单，跟踪该邮件及时反馈E-mail，内容精简，加深客户对我们的印象。其次：尽可能多了解该司实力和业务范围，可通过其它客户去了解，熟人之间更容易增进感情。再次：经常与该客户联络，一有新产品就及时推荐，希望得到支持，耐心调试对方心仪价格，可下试单，数量由客户自主决定。如果和买家达成一致，样品费快递运费谈好的情况下，寄样中应该注意以下几点：寄送样品的时候zuihao提供有关样品标签给客户。包括：供应商名称、联系人、电话、邮箱、样品的description，外箱资料、hs编码、fob价格。样品寄走后，及时告知客户寄走的时间，并告知快递单号，便于查询。跟踪客户什么时候签收，客户签收了并询问客户是否满意样品，哪里需要改进，是否需要重新打样。这里个人建议寄样之前放一份样品评估单SAMPLE EVALUATION（类似淘宝售后信息调查表）给客户，让客户打分评价，了解自己样品的水平，哪里需要改进四、要收样品费客户没下文，如何跟进A以快递费用为切入点：Dear Sir, I learned from shipping department that DHL would give us a favorable discount, only USD30 for the sample delivery to your place. You may choose to transfer the freight in advance to save your cost. What do you think? Look forward to your advice. Regards MightyB以样品费为切入点：Dear Sir, I hope you have received my previous mail below. Is there any question I haven't figured out? Poland is a good potential market and we really wish to explore it with your joint effort. Today I talked with my boss and got his approval to refund the sample cost in the first order. This is our special service only for you. Look forward to your comment. Regards, MightyC以市场为切入点：Dear Sir, Haven't got your comment by far. Hope everything is going well. Christmas promotion is around the corner. It usually takes 3-4 days from sample approval till mass production delivered. To launch the product in time before this big season, it's better to get everything ready by XXXX. Pls advise what we should do with the sample. We are still waiting for your confirmation on the PI and your courier account. Regards, MightyD以样品进度为切入点：如果不收样品费的，想让买家出运费，且样品制作的时间不长，无论样品是否准备妥当，都可以告诉客户说样品已经完成，或许会吸引买家多看一眼。总结：1. 以上方案可以根据自己的情况再调整2. 跟进方式不jinxian于邮件，必要时电话沟通也异常重要五、客户收到样品不回复的原因很多时候，样品免费，快递费用自付，客户要样品的时候会催的很急，但收到后往往就不理你了，没有下文了。大致有以下几种情况：1. 对于贸易商，他不是最终用户，他要提供给他的客户，此样板是寄给最终客户试用的，他也没有得到消息或者订单。这种情况下要定期跟催客户。2. 对方是商店。他只是需要购买你的样品放在店面展示给客户看，有订单了才会找你。3. 在收到样品之后，客户或许对质量，款式感到不满意，使他不再理你。4. 样品测试需要的时间比较长。如纺织品，可能有测试或成份检查等，电器则有相关的认证等，这需要一段过程。特别是化工产品，有些测试可能会长达一年甚至几年的时间。5. 客户只是想收集样品，已经找到了更好的替代品或将您的样品放入他们的档案做收集资料，找借口搪塞，无任何希望。6. 可能样品是比较满意的，但相关条件令人不满。碰到这样的事，则要有耐心，能有订单则zuihao，若没有，也很正常。要努力去跟催客人的情况，以求好的效果。如果本次不成功并不意味着没有希望，要经常保持与客户的联系和沟通。