

外贸人注意！哪些外贸订单zuihao不要接？

产品名称	外贸人注意！哪些外贸订单zuihao不要接？
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

有些外贸订单的背后可能是陷阱，或者是同行的试探，这些往往都伴随着赔款亏本等风险，甚至会阻碍业务员的发展，所以接单一定要谨慎，要有正确的判断能力，不要什么单子都接。今天来看看哪些订单最好不要接！

- 1、需求含糊，什么都没说清楚太多的人为了接单子而接单子，觉得做生意就是把款子想方设法先拿到，之后就掌握了主动权。但等你拿到单子后，等待你的就是一连串的更改。有的老外客户开始什么要求都没有说，含含糊糊，或者很多时候他们自己也没想到具体要求内容，你也不好意思问清楚就接了订单，后面却要求一大堆！一张订单就会把自己做死。而且虽说收到定金了，但是还有超过大半的余款在客户手中啊，很多产品又是定制的，你们生产出来风险比客户反而更大。我以前同事做单子总是这有问题那有问题，返工、赔偿的问题很多，就是因为他是想把单子先捞进再说，最后变成卖一年的货，擦三年的屁股，做不完的售后！
- 2、客户资料不完整如果要接一个单子，这个客户的所有资料我们都应该掌握，比如公司名称、邮件、电话、地址等。如果对方老是刻意避开一些公司信息，可能是有问题的，接单风险很大。
- 3、以卖单的形式抽取佣金正规的买家是不会向供应商提出抽取暗佣的，而且客户在下单后工厂一般是在收到定金才会开始生产。所以，遇到这种订单，不要随意接。
- 4、要回扣，要请客对方手里有单子，说可以给你做，但要回扣，这些都是骗人的把戏。通过某平台没聊几句就说我们可以下单给你做，不过你要表示表示，请客，这种客户一点都不靠谱，不要跟他多聊。
- 5、定金不打或者货值大定金少的单子如果遇到连定金都不打单子，接单时就要考虑清楚后续风险。因为单子货值大，如果汇率有大变动，对方找个理由不付钱，货物不要，那么你多年的利润可能打水漂。
- 6、产品本身质量不过关有位朋友他们的产品经常出问题，工厂也没有跟单，他自己又是业务又当跟单，结果因为不能一直盯着生产，质量总是达不到客户的要求。他就经常往工厂跑，非常头疼，也没有时间开发客户，跟老板谈过要招跟单的问题，但是迟迟无果因此都在考虑辞职的事情。所以，做不到的一定要跟客户说清楚，让客户条款修改之后再签。实在不行就只能放弃这个单子。外贸订单，丁是丁卯是卯，既然客户要你们签协议合同就表示对这方面很在意，白纸黑字写清楚了就一定要达到，否则到时候100%不赚钱还赔钱。胡乱签客户的质量协议，这显然还没有接就注定是一个接了头疼的烫手山芋。
- 7、交期紧如果决定接单，不是说仅仅就看一个工厂的生产时间。算好所有的时间，如果明知道来不及生产，一定要坚决回绝客户的订单，不要觉得先接下来再说。信用证订单，如果接了，到时候在指定日期内没有出货，那么客户就完全可以拒付，也会失去好不容易和客户培养的信任。
- 8、付款方式不安全有些公司生意不好，不管什么单子，只要是单子都接进来，付款方式明明知道不合适却喜欢拿来赌。特别是已经合作一段时间的老客户，拿出来一个非常不利的付款方式，这个付款方式有明显的问题，但是因为急于订单就还是接

了。危险的付款方式有DP, O/A, 还有一些孟加拉小银行的LC等等。接了这种单子, 在付款时间越来越逼近时心急如焚, 特别是向相隔万里的洋大爷要钱更是非常麻烦。9、太小又没利润的单子对于太小又没利润的单子, 往往是赔本赚吆喝。如果把所有小单子都接了, 反而是把自己累的半死还扰乱市场, 最后吃亏的是自己。小单子可以, 但是利润必须得有, 每一单自己最少赚多少钱一定要考虑好, 不仅仅工厂要考虑MOQ, 还要考虑最低利润。10、品质高, 价格不理想凡是做过几年生意的人都知道, 此类订单往往最后买单的是自己。11、客户很麻烦有的客户话很多, 很麻烦。比如我就有一个客户, 总是下一个小柜数量一点点, 而且话很多, 每天就会给我发几次语音, 而且最要命的是每次出货都会来国内, 基本上就两三个月来一趟。你说不接待他吧, 怎么说也是个客户, 别人来了饭总要请他吃一顿吧, 来的时候又让我去接他, 不接又说不过去。接待客户多了的人肯定深有体会, 实在太累, 白天谈判一天, 晚上还要陪他们吃饭, 尤其是陪老外吃饭, 都吃不到正常的东西。在这个客户身上花的精力比其他大客户花的时间都多, 最后实在hold不住了, 就回绝了他的下单要求。还有很多外贸业务员会遇到让你反复打样就是不下单的客户, 不然就是一些吹毛求疵经常会让你改动的客户, 实在麻烦的, 感觉不划算的要当断则断。当然先吃饱后吃好, 单子没有的时候, 接也是可以的, 不过敢保证你会碰到很多麻烦, 压力很大, 而且陷入一种麻烦的循环当中。12、订单中间倒手次数太多的中间倒手次数太多, 肯定有一些棘手的原因。一定要慎重, 多方面的原因都考虑一下, 再想要不要接。13、小心邮件链接被钓鱼对于那些说有大的外贸邮件, 对方在什么也没有咨询和了解清楚的情况下就承诺给你大单, 并以各种理由让你点击邮件中链接的情况, 要慎重考虑, 有可能是钓鱼链接。接外贸订单需要注意的地方: (1) 付款方式是L/C、T/T、D/P、D/A等不同方式, 要考虑到哪种方式对你公司最有利。(2) 运输方式和价格条款。(3) 成本核算, 要考虑到各因素, 其中还包括退税、报关、市内运输的费用以及码头港口的附加费用等。(4) 质量和数量的问题, 通过哪家检验机构出具检验证书。(5) 有些产品要配额和许可证, 你是否能办到。(6) 考虑汇率的问题, 有时签订合同后, 汇率的贬值也会影响收益。