

外贸技巧：外贸客户不接受付款方式怎么办？

产品名称	外贸技巧：外贸客户不接受付款方式怎么办？
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

对于一个即将成交的外贸订单，大家最关心的莫过于两件事：第一个是成交价格，成交价格决定了订单能带来多少利润。另外一个更重要的问题就是付款方式。我们虽然知道哪些付款方式有利于自己，可是和国外客户谈判的时候，能不能谈拢，客户接受不接受，又是另一回事！因为付款方式谈判失败而丢单的案例有位客户在寄完样品并检测合格后进行谈判，价格在一来二去的拉锯战后达成了共识，但最后大家在付款方式上无法协调一致：客户要求100%L/C at sight，但业务员想要T/T全款或者至少三成的预付款。于是业务员写邮件说明，我们公司规定，也是按照行业规矩，必须预付至少三成的定金或者100%的T/T才能合作。客户几分钟之后回邮件：“不需要你教我做生意，我在这个行业十几年了，行业规矩我比你懂，既然你们公司有规定，那是没合作机会了，因为我们公司也规定必须用LCat sight,Bye！”之后再怎么联系也不回复了。这样的情况经常会发生，这个客户能回复一句还算不错，大部分客户看到你说公司规定、行业规矩，估计就不再联络了。谈判大忌不到万不得已，千万不要说公司规定如何，行业规矩如何！除非你产品竞争力很大，客户选择不多。因为在客户眼里，所谓的公司规定或者行业规定大多数是业务员在谈判时词穷的一种托词，找不到合理的说法或解释，把规定二字拉出来强硬地逼迫对方去接受，这种谈判方式在买方市场根本行不通。应对方法在谈判中，我们不一定要单一地与客户谈判付款方式。正所谓明修栈道暗度陈仓，有时候让客户做选择，他们会更加开心一点。最终只要能达到我们的目的就够了。而今天我们要分享的，就是怎样和客户谈付款方式，才能更好地达成一致的具体战术和话术。方法一：分层次报价法例如按照下面方法进行报价：· If the payment is 100% T/T in advanced,the price is 1000usd/mt · If L/C at sight,1020usd/mt · If L/C 30 days,1060usd/mt常用理由：原材料随时在涨价，如果客户能接受T/T，那我们就可以及时采购原材料保持客户订单所需的库存量。让客户去选择，一个小柜24吨来计算，如果选择L/C，就要多花480美金，30天就要多花1440美金。客户会综合考虑成本，是要资金流动优先，还是省钱优先。当客户做出了自己的选择时就相当于做出了自己的承诺，无论客户选哪一种，我们都占有主动权。方法二：货期差别法这个方法适用于客户对货期要求非常紧的情况。例如：之前有个客户对货期要求非常急，付款方式为信用证。我们可以这样回复客户：“如果采用信用证付款方式，收到就要三四天以后了，而且我们线上还排了很多已付款的订单，三四天之后再开始生产，最早也得是下一个船期，肯定来不及。如果您能接受TT，我可以跟老板申请，把您的货排在第一个位置，先满足您的需要。”客户挂掉电话，过了五分钟左右打过来，接受了业务员的提议。方法三：以情动人法这个方法成功率不低，不可小觑。常用理由：工厂刚刚建了一个新厂，或者新投入生产线，或者进行了技术改造，资金相对困难。所以公司推出了回收资金的特殊优惠，凡是接受100%

T/T预付的客户，在最低价的基础上再优惠10个美金/每吨（如果是设备，就再打折5%），以促进资金的快速流动，解决资金流动困难。方法四：样板工程法这个方法对供应商的实力有一定的要求。我们需要在目标市场里尽快给每个产品都找一个行业里面比较quanwei的采购商，哪怕是平价出货，不赚钱，只要退税也要留住他，这样做就是为了建立样板工程。当以后有客户纠缠于付款方式的时候，就可以拿出样板客户说服对方。如果能跟该行业最quanwei的企业的供应商合作，一定对客户有较大的积极的心理暗示。例如：有一个印度客户，价格砍得很低，利润只有原来的一半，还坚持做LC90天。这个时候，我们可以拿出他们行业里的一个赫赫有名的日本客户举例，给对方展示把敏感信息处理掉，只留下了对方的印鉴（证明是真的）、价格、付款条件和货期的合同，直接告诉他“日本的订货量非常大，才给他这个价格，您就一个柜子，也是这个价格，而且付款方式还是100%TT(实际上是50%TT，50%见提单副本，结清电放)，他们那么信任我，合作了这么久，您还有什么不放心啊？”方法五：装强势法（慎用）常用理由：线上订单太多了，所以公司短期不再接新订单，除非您的付款方式是TT，这样我可以为您预订下个月的最早货期。这个方法比较强势，有可能会得罪客户，但紧急情况下可以使用，此方法的目标客户群体是比较难沟通的客户。方法六：原料涨价法该方法类似于差别定价法。常用理由：原材料下个月要涨价，如果您能接受T、T，我拿到货款可以先给您采购原材料保存下来并维持现有价格，不然，就得按照新价格执行。方法七：循循善诱法对于那些非常执着，甚至非要100%见提单copy付款，甚至D/A或者D/P的客户。可以退而求其次，再加上循循善诱。常用理由：初次合作您肯定对我们不放心，实话实说，第一次合作，我们也有一定的风险，所以我们很难接受这种对我们没有保证的付款。我知道您对我们不放心，所以我们没有要求T/T全款，就是要求30%T/T定金+L/C at sight，由银行做担保，这样对双方都公平，您说呢？真样的沟通方式比生硬地搬出规矩来要让人心里舒服很多。方法八：行业规范法例如：机械，机械类产品的付款方式的行业惯例就是30%预付，加70%到厂验货付清，然后出厂。做这个行业的客户一般不会提出什么异议。如果某些行业已经形成了固定的付款方式，就我们也不要打破，例如某些农药行业，90%是放账，几十天的信用证甚至D/A或者D/P。方法九：志存高远法这个方法类似以情动人法。把付款方式包装成活动优惠：我们打算建新厂，打算买新设备，打算革新技术，中国贷款的流程比较慢，因此这段时间推出优惠措施，能接受T/T的……这样一说也展示了公司实力，客户会觉得这个公司生意不错，也在不断发展，值得长期合作。方法十：刺激客户法（慎用）面对一些经常喜欢夸大自己实力的客户（如某些印度客户），如果和客户纠缠到最后关头可以试着使用此方法。例如：一个印度客户成天说自己公司大，如何实力强，如何有钱，但是一谈单子，就开始拼命砍价，付款方式还非要远期信用证，好几次都在这谈崩了。最后业务员被逼急了，就说：好吧，是不是您这段时间没钱啊？我去找老板给你申请一下，照顾您一下，毕竟是贸易商，赚钱的确是很困难。这下子他急了：“No, I have lots of money. Ok, I will pay you 30% T/T of total value. Balanced 70% by L/C at sight, ok?”这样的客户其实很要面子，一直强调自己有实力有钱，生怕别人误会他没钱，但价格相对便宜的时候也不舍得放掉这个赚钱的机会，于是只能忍痛接受。以上的战术和话术全部仅供参考，没有人能保证100%成功。最重要的还是靠业务员对客户了解，对当前业务进展的了解，具体情况具体分析，选择适合的技巧方为上策。