

经验分享，外贸新人最容易踩的7大坑

产品名称	经验分享，外贸新人最容易踩的7大坑
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

外贸工作，看似简单，却也复杂。简单在于大部分流程大致无异于内贸，都是基本的商业流程，都是你交钱我交货的处理手段。复杂在于每个环节都错综复杂，却又紧密联系。简单来说，你能用简单的几行字就把整个外贸流程串起来，却几乎无法用足够的词语写尽所有细节，规避所有风险，获取所有利益。接下来的文字，提到的一些相对来说发生概率大，而且很常见的问题供大家参考，避免踩坑：1. 未收到定金，先行备货见到过很多次这种情况，公司有客户（新老客户都有）要求，抓紧排产，定金这几天就给你打过去。很多公司不注意这一点，而新人也没经验，客户一催，就慌了，匆匆要求工厂排产，导致后面客户消失或者取消订单，货物积压仓库。这里需要再次重申的是，实际排产以货款到账为准。外贸新人和老手被水单坑骗的案例数不胜数。此时，你对客户的态度应该是：你再着急也没用，不见兔子不撒鹰。如果是新客户，大可以直接表明态度。如果是老客户，尽量委婉，比如说一句：我们已经安排下去了，会尽快给你生产货物，也希望你尽快把定金打过来，便于我们和财务部落实这个订单。更糟糕的情况是你所生产的货物是订制品，那么该怎么办呢？很多客户采取的办法大抵是拉出去低价销售，或者寻找不在乎定制或者品牌的零售商，把货物压价出售出去。有人会反驳说，信用证也没收定金，为何就能排产了？我们一般可接受的常规信用证就是不可撤销的100%即期信用证，客户开立信用证时候需要账户里把货款金额放进去，并且不可单方面要求撤销该信用证的。最重要的是，信用证是银行信用（银行与银行），并非商业信用（商家与商家），只要单单相符，单证相符，开证行一定会按时放款，并无风险。抛开客户信用来说，现实中信用证的风险主要在于银行信用以及卖方对于信用证草稿的审核期的审核，避免出现不符点，避免沦为被客户拒收货物，恶意要挟降价，甚至等待当地海关拍卖占便宜的手段。2. 出于惯性点击不明附件，链接或网站看标题大家都能明白，这是钓鱼邮件。很多人（包括外贸老业务）都犯过这样致命的错误，导致客户将定金打给骗子账户，有的甚至是货物的尾款，被老板要求赔偿。曾经有一个业务员，在同一个单子上被骗子两次收走客户的货款。第一次是中了钓鱼邮件，骗子登陆他的账户，并且给客户发信表明收款账号有修改，然后重新制作了发票（含骗子收款账户），让对方打钱。紧接着，骗子将客户的邮箱拉黑，以便业务员无法收到客户的反馈。于是，第一次货款被骗子轻松得手。过了许久，业务员发现对方无反馈，给客户打电话，客户却说货款早就按照要求打到指定账户了，这时候回去邮箱看，才发现被拉了黑名单。经过数次解释，客户总算相信并同意二次支付货款（太难得），结果骗子用同样的方式将货款拿走。如何规避这一问题呢？（1）不要点击诱导性的邮件附件新客户发来的命名为PO/Purchase Order或者Order Specification等等的附件，不要点击，天上不会掉馅饼！（2）不要点击Html文件或压缩包当阿里旺旺、WhatsApp等聊天工具发来的Html文件、压缩包时，不

要点击这类文件，否则会触发某些操作！（3）不要随意输入邮箱密码遇到链接后缀有个人邮箱的，点击后，个人邮箱自动显示在文本框中的，不要输入邮箱密码！不要点击伪装成We transfer Dropbox等文件分享网站，任何需要你输入邮箱密码的操作都不要做！有些黑客会伪装成客户给你发送询盘，如PDF/Word中存在链接的、且要求输入邮箱密码的，一律不要操作！不要点击伪装成DHL FedEx发送账单，或伪装成通知邮箱发送通知的邮箱附件，不要输入邮箱密码！

3. 盲目追求客户数量，不注重跟进很多新人最喜欢问我的问题就是：怎么开发客户啊？去哪里开发客户啊？但能问到点子上的很少。点子在哪儿呢？怎么跟进客户，谈判客户，维护客户。很多人（包括一些老业务）盲目的追求客户数量，找了一大堆潜在客户，但谈两句就聊不下去了，要么不继续跟进了，要么客户不回复了，要么自己谈崩了。在这里，我想郑重的告诉大家一句：没人能够仅凭一两封邮件就拿下一个客户。如果有，那你的运气太好了，客户的心也够大。但如果是被客户拒绝的话，也别放弃。据统计，80%的客户是靠跟进得来的，你有再多的客户，谈不下来也没用。所以，你的重点首先应该是维护老客户，其次是跟进在谈客户，最后才是开发新客户。为何要开发新客户？这是为了弥补老客户流失的缺口，是必不可少的一项工作。

4. 空谈价格，不谈其他大多数外贸新人，刚来上班就忙着在网上找开发客户的秘籍，跟进客户的绝招等，实际上最重要的应该是先去学习产品知识，了解行业情况。这某种程度上来说，是一个外贸人的通病，得治。毕竟，如果你不了解产品，怎么去和客户谈判呢？从头到尾只讨论价格问题吗？我曾说过，价格并非拿单的唯一途径，想着光靠价格战打赢竞争对手，赢得客户和订单，并非长久之计。有人会说，客户就一直谈价格，不说别的，这怎么办呢？再说一遍，别做机器人，别客户说什么你就跟着说，别老板让做什么你就做什么。你要有自己的思维能力，要学会自己思考和自主发问，学会谈判中的引导。当然，在谈判初期，就该做好准备，规避死谈价格的僵局和客户消失的尴尬。

5. 过于懦弱，甘被奴役在谈判中缺乏引导能力与专业度，也是外贸人常出现的问题之一。除了价格什么也不会谈，遇到问题就找老板，客户发火就“ I'm sorry ”或者“ 这是快递公司/货代的错 ”等等。其实，你越这样，客户越生气，越看不起你。不要在谈判中像个看到老鹰的小鸡仔，哆哆嗦嗦，要不卑不亢，用事实说话。谈判不是盲目的讨好。因为很多问题根本不是你的问题，不要把不是你的问题，或别人的问题，变成自己的问题。当然，也不要盲目推卸责任，而要针对性作出方案提议，帮助客户解决掉眼前的问题。只有这样，才能够不卑不亢的持续的高效率的沟通，传递价值。为什么？因为遇到问题，对方想要得到的不是借口、不是你的Sorry或者我们正在开会讨论，而是希望你拿出实质性的解决方案，解决掉这个麻烦。换位思考下，对方一直不断的道歉说对不起，这对于遇到问题无法解决的我来说，有意义吗？

6. 报价不设置有效期很多业务人员在给客户发邮件报价，或者通过发送详情文件进行报价时，都没有标注报价有效期的习惯，这样导致后期可能出现的风险还是蛮多的。一份专业精致的报价单，才是客户所希望看到的。我之前曾经说过，由于自己的失误，即使是敲定了订单，后期小细节的变化都可能导致这个订单亏本或做不成。比如国内环保问题以及汇率等不稳定因素，都会影响我们的报价和后期订单操作成本，因此凡事都要留出一定的可操作空间。（比如报价有效期，交货期和算价格时候的汇率等等）

7. 盲目报价，无调查，无计划很多业务人员在收到客户的询盘后，不加思考与调查，同一模板回复，这会导致客户收到回复后直接消失。如果你不懂自己错在哪里，为何错，可能在第一步就被客户选择PASS掉了，失去谈判的入门券。不同类型的客户，成本利益链是不同的，面对的客户群体和产品应用领域也是不同的，这些你如果都不知道就去草草报价，那真的在碰运气。而一旦客户对某个行业特别熟悉，特别专业的时候，那你基本就没戏了。