

# 外贸干货：少数业务员知道的关于出口订舱的那些内幕

产品名称	外贸干货：少数业务员知道的关于出口订舱的那些内幕
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

做了几年货代，说实话感慨很多，虽然说没有什么工作是轻松的，但是货代销售真心是挺累人的一个活，操心不少，赚的不多，一年收入15万以上的就算是很不错的业务员了，大部分都是在浑浑噩噩中过着衣食无忧但也难以发家致富的日子。

货代多如牛毛，免不得天天骚扰数量有限的外贸公司与工厂，都是一个链上的蚂蚱，互相理解吧。切入正题。

货代的内幕与各种规则数不胜数，虽然行业规模不算大，但是里面的故事几乎可以信手拈来。先说说拼箱的海运费为何会是负数吧。

经常走拼箱的童鞋们应该知道，有很多航线的海运费是负数，意思你走一个立方的货退给你多少美金，估计刚解除拼箱业务的童鞋一脑门子官司，这上哪说理去，我找你运输你还倒贴给我钱，好啊，反正就2个方的货，上船以后还能退我200多美金呢，但是啊，基本上大部分拼箱公司都得等老外提了你的货才能把这钱退到账户上。但凡聪明点的知道羊毛出在羊身上。

为何起运港退钱呢，因为目的港要收钱，狠收，必需的。

怎么回事呢，中国很多外贸人一方面是逆来顺受，对洋大人各种妥协，另一方面又是见钱眼开，眼前的便宜不占白不占。拼箱公司呢，一开始都是正规经营，老老实实收钱，但是随着同行们的日渐增多，发现坏了，有时候收的货不够开一个柜子的，就是收的拼箱货全加起来都装不满一个货柜了，那你要开就是干等着赔钱，你要不开吧，信誉就受损了啊。

这种情况要么你直接把这些货卖给做的好的同行，要么你赶紧去找货源。卖给同行那就等于像吃了苍蝇一样难受啊，没辙，反正提单是我自家出的，目的港代理都是我的好基友，干脆我改改章程，起运港我对发货人施以色诱，哦，不对，钱诱，让他先上钩，然后目的港我加点换单费，场站费，中国特别附加费不完了。外国的资本家们一边叨叨弄不懂中国人并加以鄙视，一边又把代理费揣进自己的包里。

所以啊，很多缺乏拼箱经验的外贸人出现了老外怒斥目的港代理乱收费而拒绝提货，甚至弃货的

问题时而发生。前面你记得那退的200美金为何要老外提货才能退了吧，这不是废话吗，万一惹毛了老外不要货了，他们这200美金不就白瞎了，除非你货值高于他们所损失的钱。

一句话，做拼箱的，一是要让货代报价的时候附上目的港收费作为证据，还要考证对方是否是真的自己开拼箱，是否有足够的货源支撑起到这条航线。万一他们再一倒手卖给别家，到时候出了问题怎么处理都是问题，要知道，你的问题造成的损失你要承担，货代的问题造成的损失或许照样需要你承担，你见过吃了肉再吐出来的货代吗？我想说，有！但是不多。

文章转载自Tess外贸Club。