

此段为非正文可忽略不看：报价后没有回完报价，没有回复，是正常的外销现象，尤其是在当今行情下尤为普遍。如何去跟踪，怎样去吸引客户是关键点。网上评论方法各有千秋，归根究底可以归纳：1.问其理由2.持续跟踪3.询问等等一些方式，可把询盘大体分飞两类：1.工厂采购2.分销商、贸易商询价针对工厂采购：没有回复理由可归为：价格偏贵、其公司项目搁置、现有材料足够其生产、不愿冒风险跟新供应商采购，直接询问价格跟老供应商比较(纯属对比)。

?????????????? ??HS????? ?????????????? ?????????? ??????????????????????
????????????????????????????? ?????????????? ?1?????????????1? ?2?????????????????????????????????????2?
?3?????????????????????1? ?4????????????????????*????????????2—3? ?5?????????????????????1??
??

此段为非正文可忽略不看：
其中，散装葡萄酒的进口量和进口总额分别为1.45亿升和1.22亿美元，同比增速分别达到31.65%和46.45%
但是，当与这些小规模、小体量客户发生偶发性合作的时候，甚至是两个从来没有合作过的商业伙伴之间次进行商业合作的时候，“信任”问题就尤为突出。在“C2C”和“B2C”的市场里，支付平台往往会通过冻结支付金额来确保交易双方守信履约，但对于“B2B”和“B2G”的市场，资金周转的重要性使得我们不能把信任建立在资金担保之上，这就为留出了巨大的应用空间，也因为如此，天然具备了与金融相结合的能力。