

解密：外贸公司、SOHO如何寻找合适的供应商、供货工厂

产品名称	解密：外贸公司、SOHO如何寻找合适的供应商、供货工厂
公司名称	易家科技(大连)有限公司
价格	6680.00/年
规格参数	品牌:Tradesns 产地:大连
公司地址	辽宁省大连高新技术产业园区礼贤街32号B座五层511室
联系电话	0411-39059576 15842696309

产品详情

不同于工厂做外贸，外贸公司和SOHO们不仅要寻找有需求的国外采购商，也要寻找靠谱的供应商，才能生存赚钱。否则，即使业务员手上有很多国外客户，但供货厂家关键时候掉链子，不守信用或偷工减料；那么，再多的客户也会流失掉。

今天就来深入谈谈“如何找可靠的供应商厂家”，希望能对各位贸易公司、SOHO同仁有所帮助。

一、批量找供应商厂家

1、利用展会找供应商。

稍微有些规模的厂家都会参加展会，利用展会找供应商是最直接的方式。但展会上厂家更加关注老外，毕竟和老外合作他们赚得更多，对黄皮肤的外贸人不太热情。一定要放平心态，多点耐心，功夫不负有心人！

2、利用知名B2B平台找供应商。

如Alibaba、Made in China、环球资源等B2B平台入驻了很多的生产厂家，而且很多都是相对成熟的工厂，可以利用高级筛选进行选择。PS：该平台上会有一些外贸公司，一定要注意区分。

3、利用海关数据找供应商。

用这种方法，不仅可以找到**产品的国外采购商，还可以**产品的全球供应商。不管你的国外客户要什么样的产品，你都能找到合适的供应商来成交订单、赚取丰厚的利润。

以前海关数据都要花钱买，但随着数据公司之间的竞争加剧，有些数据平台开始开放了一些免费海关数据，如：https://www.tradesns.com/business_info.php。搜索框中输入“产品关键词”查询，可以免费获得一些该产品的全球供应商信息、以及国外采购商信息、关单信息；注册登录后，点击供应商或采购商企业名称，还可免费看一些详细的联系方式、联系人姓名、交易详情等。可以对数据进行分析，一边开发国外目标采购商，一边分析筛选合适的供应商。

二、供应商初步筛选

找到供应商后，就要对其进行筛选了。筛选的因素主要包括：

1、价格

可以通过询盘了解产品价格，价格太高的工厂可以忽略掉，没钱赚。

2、样品质量

可以向工厂索要样品，或者买一个样品，比较下质量；同时看看他们的样品需要多少时间准备、用来考察下他们的生产速度、判断其交货能力。

3、工厂的MOQ、MOV

有的工厂有“最低订购量、最低订购金额”的限制，也要作为筛选条件了解清楚。

4、产品的认证

有些国家的采购商会注重产品是否通过认证，这个也要作为筛选条件了解清楚。

通过这个环节，要保证每个产品的供应商厂家有5-7家，这样就可以掌握主动权。特别是接到大单子的时候、或者生产来不及的时候，可以分散到其他几个工厂。

三、确定下单供应商

最终我们要从以上初步筛选出的“5-7个厂家”中选择一家下单，这就需要比较以下3个方面：

1、回复速度

如果报个价回复都很慢，一到周六周日、或者晚上电话也打不通，那这个工厂也不能作为首要下单工厂。

2、工厂是否有外贸业务员

有外贸业务员的工厂，把单子下过之后，直接和外贸业务员沟通就行了，他会跟踪生产过程，将所需数据及时传递给你。能节省很多时间成本、减少很多沟通成本。

3、是否愿意打样

外贸订单涉及到来来回回打样的情况很多，如果工厂对这块不是很乐意，那这样的工厂也不能作为首要下单工厂。

忠告：找好了供应商工厂，还要学会和他们打交道，要记住：市场很大，客户是做不完的；而找到愿意配合你、全心全意支持你的供货工厂，对外贸公司或SOHO来说，是最大的财富。可以看看这篇文章：<https://waimaquan.alibaba.com/bbs/read-htm-tid-3035179-fid-331.html>，学习下怎么和他们打好交道！