外贸业务员不可不知的各国采购商特点的小知识

产品名称	外贸业务员不可不知的各国采购商特点的小知识
公司名称	河南中捷国际供应链管理有限公司
价格	18.00/立方米
规格参数	中欧班列:郑新欧班列 火车运输:国际铁路运输 铁路代理:一级货运代理
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）正光北街9号王鼎国贸大厦3号楼1002、1012、1014、1016
联系电话	18937187240

产品详情

非洲采购商

有一些好的买家，但也不乏骗子(不能一棒子打死，非洲有钱人也是蛮多的，有些产品出货量也非常不错)。

有一点格外注意:尽管贸易领域存在着不少非洲的诈骗犯，但是很多非洲大采购商往往在当地是特权阶级，不仅有钱也很有权。

北美采购商

美国人相对外向，热情，自信，喜欢开门见山。他们对包装要求比较严格，重视你们工厂是否有雇佣童工或者违反国际劳动法等细节，可能还要签一份保证协议。

美国市场很大，但是多数大客人都喜欢讨价还价，杀价功力和印度人有一拼。所以要做好预算，分析客户心理，不要一味让步，适可而止，要不以后生意更加难做。

南美采购商

南美洲人口众多的国家，市场很大，消费水平也是高低不同，实力大的客人，对包装，质量要求很严格。对价格看重的公司，只要价格低，其余的都好谈。

不过巴西海关进口，根据产品可能要做单据认证，问清楚，报价的时候把认证费用包含进去，以免有损失。

俄罗斯及东欧采购商

俄罗斯客人也是很精明的商人，他们有可能像美国人让你把产品与包装或者材料分开报价，来估算你们的利润。

他们英语多数很流利，但是他们也喜欢杀价，报价的时候适当留有余地，他们也喜欢多家报价，进行比较。大公司现在都愿意来中国找有实力的厂家，他们期望质量稳定，交期稳定，利润空间大些。