

当外贸公司遇到电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/220/2021_2022__E5_BD_93_E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_c67_220477.htm 天津，北方的经济重镇，中国第一批沿海开发的港口城市之一。近年来，随着出口门槛的降低，一批年轻的外贸公司在津门涌现出来，对它们来说，如何去找客户资源和销售渠道呢？芳羽纸浆的总经理董文林在公司成立之初，就选择了网络作为产品推广的方式。当外贸公司遇到电子商务，会有怎样的精彩呢？经过了一段时间的网上贸易尝试，董文林发现每天从阿里巴巴上收到的询盘达到了30到40封，随之而来的是业务量明显增加。利用互联网从事对外贸易，董总再也不用跑来跑去地找客户，坐在电脑前就做成了海外生意。用他自己的话说：“现在不愁没客户，更多时候是我在选择客户。”此后两年多时间，芳羽纸浆的出口量年年攀升，单从核销单来看，2004年公司刚成立的时候，核销单领了80多份，2006年已经领了将近400份。现在，芳羽公司的业务中有90%来自网络。解决了找客户的难题，董总将更多的精力放在了提高产品档次和丰富货源种类上。与工厂相比，董总认为自己的优势在于：“外贸公司的产品覆盖面广，在一定领域内品种全，用多年的外贸经验给客户及时，细致，周全的咨询服务，这些都是买家选择外贸公司合作的原因。”对于做网上贸易的具体操作，董文林还分享了一些经验：一、控制网上交易的风险。芳羽纸浆的客户中，既有维持了数年关系的老客户，又有刚开始合作的新朋友，而董文林与他们中的很多人从未见过面。在付款方式上，他都是一视同仁，坚持款到发货或者借

助第三方支付平台的付款方式，把信用风险降到最低。董总特别提醒刚刚开始做外贸的企业，千万不能为了迎合客户，选择放货收款的方式。二、选择一个值得信赖的网络平台。功能强大、推广能力强、操作简单，这些都是董总选择阿里巴巴的原因。但更重要的一点是“阿里巴巴有一种忧患意识，这是一种紧迫感、责任感、使命感。作为阿里巴巴的客户，我能感受到阿里巴巴的文化，能看到它的成长和进步，这种‘服务客户’、‘客户第一’的理念，让我放心选择它。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com