

外贸与货代：一个里昂的朋友写的！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E4_B8_8E_E8_c30_236004.htm 货代和外贸业务其是最好的朋友，鱿鱼目前的几个货代朋友已经搭档了三五年。他们有些已经跳槽或单干，但并不影响合作。回想起来，很多次业务事故，全靠他们的鼎力相助才能化险为夷。逢年过节鱿鱼与相熟的货代总是互送礼物，出差旅行有时也会给货代朋友的小孩子带些新奇玩具。事实上，他们的价格未必是市面上出现的最便宜的报价，他们也不时犯点儿错误给我带来麻烦。但一般不会换掉货代，因为彼此实在是太熟，做起事情来非常方便。经常地，能够今天订舱而三两天内赶上船，写几行字就能委托完成整个报关事宜。换位思考，假如自己是货代，怎样才能尽快过渡到熟悉的阶段？首先是业务要熟。对常见的港口、航线，对各国对航运、包装、报关方面的规定与限制有相当的了解。比如客户一个电话过来“我们的产品到某国是否要做熏蒸？”，咱们回答“不知道”就跌份了，没戏了，事后补都没用。如果能利落回答“不需要”或“要的，我可以帮你搞掂，费用大约是xxx”，就能给人留下好印象。这与咱们做外贸是一个道理。只会简单地把老板限定的价格”转告”客户，是吃不开的，只有提供“增值服务”，我不但能报价，还能提供相关信息和咨询，才是客户心目中“有交往价值”的人。其次，可以适当突出个人色彩。不少货代联系业务的时候，喜欢强调“我们公司有悠久历史，实力雄厚”云云。可咱们做外贸的都知道，在中国，公司历史悠久什么也说明不了。反而店大还欺客。加上货代公

司人员流动太快，今天联系的，过俩月人就跳槽了，没有稳定感和默契感。所以，在公司名义下，不妨加上一点“个人招牌”，个人的口碑有时候比公司名气更给人以信任。最后，一定要活跃，保持联系。不要采用公式化的报价传真----很多外贸人讨厌这种冷冰冰又耗费传真纸的运费报价单。最好选择邮件，用适当变化的语句，与客户保持联系。不要动辄问“最近有没有货”这样毫无意义，又给人压力的问题，搞得人家都不敢联系了。只是问候，并且传递新闻和动态。这种联系贵在坚持，不要发三五封无回复就放弃。但要低调，平和，不令人反感。同时也不要过于卑谦，以免被人视为低级业务新人。三个要点：1.提高业务能力，做一个‘有交往价值’的人 2.打造一点个人品牌 3.保持活跃的、有内容的联系 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