

外贸寄样的3步流程攻略（1）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/28/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_AF_84_E6_c27_28375.htm

寄样前：判断、打样、费用确认如何判断寄样与否？如何有效控制样品快递费用？明确自己公司的寄样原则

- 1、清楚自己公司的定位及海外拓展策略是实力有限，海外拓展初期的、希望有力控制公司销售成本的公司？还是实力雄厚、希望加大海外拓展力度，愿意多投入的公司？是前者，可以量入为出；是后者，样品方面（样品、运费）可多做预算。建议根据客户等级建立样品寄送标准。从公司的角度对一定销售期间的样品数量及金额做预算。
- 2、对潜在客户作深入的分析判断一般来讲，对于合作已久，知其底细的老客户，可考虑样品费、运费全免。设计客户背景调查表（见附件），用以了解新客户；如果是有诚意的客户，不会计较互相深入了解，而且会提出很有针对性的询价和寄样要求。对于有诚意的新客户，可告知虽然样品可免费提供，但从发展双方业务计，请对方付运费。希望能一次性提供多个样品，且不愿支付任何费用的，经进一步详细分析（对方公司背景，样品用途等）后，酌情处理。
- 3、与产品相关从公司的角度，首先要明确样品及运费成本。要让客户知道，即使样品免费，无论其货值如何，都是您公司的运营成本。样品价值高、运费也贵的，无论新老客户，请对方谅解，本着共同发展的原则，希望对方分担运费。可事先准备标准模版信，就样品寄送问题作基本阐明。

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