

掌握出口报价的技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E6_8E_8C_E6_8F_A1_E5_87_BA_E5_c27_31212.htm 新客户发来询价单，你及时回复后，却没有下文。是你报价太高吓跑了客户，还是报价太低，让客户一看就知道你不是行家里手，而不敢冒险与你做生意？对老客户报价也不容易。他会自恃其实力而将价压得厉害，以至在你接到他的询盘时，不知该如何报价：报得太低，没有钱赚；报得太高，又怕他把定单下给了别人。怎样报价才有效呢？有经验的出口商首先会在报价前进行充分的准备，在报价中选择适当的价格术语，利用合同里的付款方式、交货期、装运条款、保险条款等要件与买家讨价还价，也可以凭借自己的综合优势，在报价中掌握主动。报价前充分准备 首先，认真分析客户的购买意愿，了解他们的真正需求，才能拟就出一份有的放矢的好报价单。有些客户将价格低作为最重要的因素，一开始就报给他接近你的底线的价格，那么赢得定单的可能性就大。进出口公司的曾先生说：“我们在客户询价后到正式报价前这段时间，会认真分析客户真正的购买意愿和意图，然后才会决定给他们尝试性报价(虚盘)，还是正式报价(实盘)。”其次，作好市场跟踪调研，清楚市场的最新动态。由于市场信息透明度高，市场价格变化更加迅速，因此，出口商必须依据最新的行情报出价格--"随行就市"，买卖才有成交的可能。进出口公司孙先生介绍说，现在与他们公司做业务的都是正规的、较有实力的外商，这些外商在香港、中国大陆都有办事处，对中国内外行情、市场环境都很熟悉和了解。这就要求出口公司自己也要

信息灵通。孙先生公司的经验是，业务人员经常去浙江一带工厂搜集货源，对当地的一些厂家的卖价很清楚。同时，作为长期经营专一品种的专业公司，由于长时间在业内经营拓展，不但了解这个行业的发展和价格变化历史，而且能对近期的走势做出合理分析和预测。选择合适的价格术语在一份报价中，价格术语是核心部分之一。因为采用哪一种价格术语实际上就决定了买卖双方的责权、利润的划分，所以，出口商在拟就一份报价前，除要尽量满足客户的要求外，自己也要充分了解各种价格术语的真正内涵并认真选择，然后根据已选择的术语进行报价。选择以FOB价成交，在运费和保险费波动不稳的市场条件下于自己有利。但也有许多被动的方面，比如：由于进口商延迟派船，或因各种原因导致装船期延迟，船名变更，就会使出口商增加仓储等费用的支出，或因此而迟收货款造成利息损失。出口商对出口货物的控制方面，在FOB价条件下，由于是进口商与承运人联系派船的，货物一旦装船，出口商即使想要在运输途中或目的地转卖货物，或采取其它补救措施，也会颇费一些周折。

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