

浅谈外贸,工厂及定单之间的关系及如何运做的意义 PDF转换可能丢失图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_B5_85_E8_B0_88_E5_A4_96_E8_c28_33828.htm 在国际贸易业务的具体操作中,当你通过艰苦的努力,终于获得了客户的定单,那么你要及时和准确地向工厂下单,这时候,你最好制做一张下单的表格,将客户的要求明细化,比如产品是由何种材料制作的,需要印什么颜色,对产品的性能有何要求,内箱及外箱文字的印刷内容,如果是广交会成交的,已经确认的样品,按该样品安排生产即可,一般就不需要再寄样品.如果是在平常的业务交流洽谈成的生意,那就要根据客户的具体要求,制作样品寄供客户确认,这样才能保证不出差错.如果单子比较大,你要经常到工厂了解生产的进度.而站在工厂的角度,一定要认真对待定单,要做好服务工作,还有在产品的生产过程中,要经常到车间了解生产的情况,把好产品的质量关,因为客户注重的是结果,也就是产品的质量,而做为外贸及工厂,不仅要注重结果,更要注重过程,没有对产品的生产各环节认真细致地进行检查,就很难生产出符合客户要求的产品质量.总而言之,要做好每一笔对外出口定单,都要精心准备,科学安排,在不影响企业效益的情况下,在能够经过努力就可以做到的,都要满足客户的要求.要以市场需求为导向,以市场行情为报价基础,以服务创新为根本,以研发竞争作为企业发展的动力,以客户为中心,以科学管理为出发点,要经常换位思考,比如你是做外贸的,你要把自己当做你是工厂和客户,而工厂也要站在外贸和客户的立场,来考虑如何完成手头的定单,只有这样,生意才有可持续性,也才能得到互利双赢的良好效果.工厂才能实现志存高远,创新无限的目标,成

为行业界真正的百年老店. 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