

从一个非外贸专业的门外汉到老板只需要3年！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\\_\\_E4\\_BB\\_8E\\_E4\\_B8\\_80\\_E4\\_B8\\_AA\\_E9\\_c28\\_33890.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E4_BB_8E_E4_B8_80_E4_B8_AA_E9_c28_33890.htm) 前言: 从一个学工科的对外贸一无所知的门外汉到自己做老板,我花了3年。以下是我的真实经历,可以算回忆录吧!记录下来,给还在彷徨的朋友们一个参考,我希望能够给一些朋友的发展起点作用。同时也勉励自己继续努力。选择发在这个论坛,是因为感觉这里不错,我注册的免费会员。(现在外面的关于外贸的网站漫天飞,可是对我而言,有用的不多,不经意间,在这里注册了一个免费会员,现在的反馈不错,所以愿意把我的网络处女作长篇发在这里)。比较忙,刚刚看了几篇论坛的文章,觉得很多朋友在做外贸的路上迷失了方向,有一种把我的经历和看法写出来供还在困境中的朋友们借鉴的冲动!很多人以为做外贸就是靠英语好、勤快、多和客人沟通、把客人当上帝敬。其实是走入了误区。英语并不是最重要的!大家都知道,中国人的中文都没有大问题吧,够沟通用的吧?可是几个人能做好生意?又有多高的比例可以做成大生意???语言其实只是一个工具!我的一个前同事两年多前离职自己做,自己搞的工厂,两年内就从自己的加上借款共60万做到了今年的5000万左右销售额一年。而且绝大多数是自己出口,自己找客人。他一个人做业务。而他的英语水平,两年半以前自己创业的时候的水平,仅仅相当于我一个农村来的人当年高中毕业时的水平!也就三级左右!我认为做外贸要成功的关键如下: 1.选准方向 对自己和公司的竞争力有明确的了解。知道自己能做什么,不能做什么。要有重点。做外贸

其实最重要的是看准方向，你不可能什么都能做。要想什么都能做好的其实什么都做不好。

2.对行业和产品一定要非常了解 如果你不知道产品的成本是多少，不知道你有多少竞争对手，不知道你的对手的成本和销售价格，不知道客人的竞争对手是谁，不知道客人的价格大约能卖多少，不知道客人有那些成本，不知道客人的量有多大、、、、、那就说明你比较难以算一个合格的外贸人！如果这些你都知道，而且你的利润是合理的，那请你赶紧回到第一条，另找方向。或者改变你的市场方向。

3.有了上面两条做基础，你懂几句英语，知道“HOW MUCH”什么意思，了解常用的FOB、CIF的概念，再向朋友请教一下不懂的流程，虚心边干边学，就可以等着恭喜你了，你已经很接近成功了。

4.你再了解适合自己公司的营销模式。不外乎：A、参加国内外展览--要量力而行，做足准备。 B、网络营销。自己找客人，比如上跨国采购网找。在不同的网络花钱或则免费做广告。比如ALIBABA、GLOBE SOURCE、WORLD BID，等等，不过这几个收费都是不菲。自己发现客人最容易，不过有许多因数决定你能不能做成。 C.客人慕名而找上门来，这个就需要你的公司有实力了，名声在外。 D.其它

正文：我是一个来自某贫穷省份的农民的儿子。那时候的环境真是让没有经历过的人难以想象。在小学的时候，当时是五年制，我们5个年级的学生共用一间教室。我们是自己带板凳进教室，用几块现在城市里的孩子没有见过的土砖堆成相同高度的两堆，再在两堆土砖的上面放一块木板就是课桌了。老师4个年级做练习或者作业，给一个年级上课，轮流来。这样的学习持续到4年级。然后因为爷爷在镇上当工人，而且是一个小队长，于

是找关系把我转学到镇里唯一的正规小学，叫\*\*镇辅导小学，在这里，我第一次知道居然有学校用普通话上课！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](http://www.100test.com)