

如何处理海外买家要求寄样的要求1 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_A4_84_E7_c28_33964.htm 寄了样品之后为什么客人没有回复了？

- 1.对于贸易商来说由于他不是最终用户，他还要把样品提供给他的客户,此样板是寄给最终客户试用的或作展览用的，这时候他也在等客户的回复，所以不要过早灰心，要定期催客户，了解最新的进展情况。
- 2.买家在收到样品后可能会对样品不满意，比如质量，款式等等，这也会使他不再理你。
- 3.有些产品，比如纺织品，可能有测试或成份检查等，电器则有相关的认证等，这也需要一定的过程。如果属于此类情况，这家客户还是有希望的。
- 4.可能对你的样品是比较满意的，但相关的交易条件令人不满意，有些客户不会说，因为他要样品也不只你一家，所以你也可以研究一下自己的交易条件是否比同行苛刻？如果是，可以调整一下再和客户联系。
- 5.有些客户仅是想收集样品，这类客户虽然不多，但碰上的话很倒霉。我们发现这类客户往往表现出对很多样品都有兴趣，询价和寄样的要求一提就是一堆，而真正有诚意的买家询价和要求寄样是很有针对性。
- 6.有时候是因为客户已经找到了更好的替代品或将您的样品放入他们的档案做资料。这种情况也是有希望的，但要有耐心。总之，这种情况很常见，也很正常，不能一概归结为客户在骗样品。关键是碰到这种情况后要从各个角度去分析，从多个角度去跟进，要有耐心，另外要建立好潜在客户资料档案。

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