

做外贸：10小时快速简易教程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/38/2021\\_2022\\_\\_E5\\_81\\_9A\\_E5\\_A4\\_96\\_E8\\_B4\\_B8\\_EF\\_c32\\_38143.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E5_81_9A_E5_A4_96_E8_B4_B8_EF_c32_38143.htm) 这是一个做出口外贸的快速简易入门课程,学习对象是完全没有做过外贸的新手。当然，如果具备了一点外贸常识，或从事过相关工作，阅读本教程会更轻松。全部课程分为10节，大约需要10个小时的时间。学完以后，就可以冒充熟手去应聘外贸业务员了...态度冷静的话就不会露馅。准备工作：俺也能做外贸【什么是外贸】外贸就是跟外国人做生意。【做外贸业务需要什么条件】懂一点英文。不一定非得要四级那么厉害...看得懂数字、年月日、长短好坏以及“你好谢谢再见”等的三五百个单词，加上跟你做的产品相关的一些名词，再买本汉英字典和一个叫做《金山词霸》的电脑字典软件来帮忙（不知道这个软件的，跟贴提问），就可以开始做外贸了。当然，英文越好，做生意越方便,所以要注意积累,平时没事的时候,也该抽空学点儿文化。有一台能上网的电脑。做外贸没有电脑，会被同行小看的。再说，用电脑在网上收集信息，收发邮件，比打电话发传真写信什么的可省钱多了。【出口外贸的整个过程是怎样的】谈生意--交货--拿钱---向有关部门报告交易情况【为什么要报告交易情况呢】因为国际上对外贸管理都比较严格，货物出国前常常要检验，取得批文；拿到的钱款要申报等等。此外，国家鼓励出口，报告交易情况就可以享受优惠政策。报告交易状况不是最后进行的，而是贯穿于整个外贸过程中。主要跟四个部门打交道：进出口商品检验检疫局：交货前请他们验货，并出具品质证书以及外商要求的其它

证书。这个过程叫“商检”。海关：商检以后，向海关申报出口，然后运出去。这个过程叫“报关”。外汇管理局：收到钱以后向外汇管理局报告。这个过程叫“核销”。国税局：收到钱以后申报，取得退返税款等优惠。这个过程叫“退税”。外贸和国内做生意在本质上并没有太多的差异，只是需要在外贸操作中跟几个政府部门打个交道而已。【小结】通过本节的学习准备，我们已经了解了常见的出口外贸全过程：谈生意---备货---请商检局检验货物---向海关申报出口---把货物运输出国交给客户---从客户那里取得货款---向外汇管理局申报---向国税局申报---数数挣了多少钱，攒起来回村盖房娶媳妇。实际上，并不是每个环节都要你自己去做。市面上有很多专业公司，他们可以帮助你做其中的一项或几项工作。比如，货物运输代理公司可以帮你“报关”和“运输”，银行可以帮你取得货款，出口代理公司可以帮你“商检”以及向外汇局和国税局申报等等---实际上，出口代理公司能做的事情如此之多，以至于你甚至只需要谈生意，然后把所有的事情都交给他们帮忙打理，你把货物交给他们，他们收到国外的货款以后，兑换成人民币给你。不过，他们会收取整个货值的1%"3%作为手续费。此外,盖房娶媳妇则一定要自己做,包工头和媒婆一般都靠不住..看女孩照片要看身份证照不要看艺术照...身份证照漂亮那才是实打实地漂亮...血泪教训。当然，和国内一样，外贸生意场上也有各种骗子和陷阱，所以，光知道流程还不够，有必要了解具体的做法，掌握清晰的操作思路，这样就不会出太大的问题。接下来，我们就对每一个步骤详细学习一下，并了解在这个过程中如何与政府部门和各类专业公司打交道。上节介绍了出口外贸

的基本过程。现在可以开工干活了。首先得找客户。第二节如何寻找客户和谈生意(上)【寻找客户的途径】做出口外贸的要寻找客户，多半通过各种交易展览会（比如著名的一年两次的广州交易会，上海的华东交易会等），以及通过互联网搜寻。参加交易会效果来得比较快，跟老外面对面谈生意，信息也比较准确，但贵呵，去一次交易会动辄五万八万的。互联网就便宜多了，而且随时随地都可以开工干活..所以咱们重点谈互联网。互联网上找客户，有两种方式，一是发广告，大声吆喝让大伙都知道你；二是搜寻采购信息，看谁象买主就兜上去推销。【如何在互联网上找到需要的信息】\*\*\*考试重点，务必温习！发广告得知道上哪儿发，采购信息得知道到哪儿去收集。所以首先咱们来练习一下如何在互联网上找到你需要的信息。互联网上什么东西都有，而且混成一锅粥，瞎转悠可不成。因此我们需要一个重要工具叫做“搜索引擎”，这东西就是互联网上带路的，你要找什么，告诉它，它带你去找。现在，打开互联网，在地址栏中输入 <http://www.google.com/intl/zh-CN/>你就进到目前世界上最好的搜索引擎里了。假如，你是个卖鸡蛋的，想知道都有谁想买鸡蛋，怎么找？不难想象，想买鸡蛋的人，会在网上吆喝，求购鸡蛋，只要我们找到他们求购鸡蛋的帖子，就能联系上。好，让我们在搜索引擎的空格栏里写上“求购鸡蛋”，然后点击“搜索”...好的,新的页面打开了..看见勒..呵呵..基本的操作就是这么简单。这里的“求购鸡蛋”，术语叫做主题词，也就是搜索引擎根据什么内容来查找答案。主题词的选择有些讲究，同样的意思，不同的主题词，搜索结果会大不一样。因为互联网上的内容浩如烟海，你只要一杯茶，互联网

却会连汤带水给你一锅。你可以尝试着输入“买鸡蛋”、“我要鸡蛋”等，看看结果。所以，要多练习，揣摩拟定搜索主题词的技巧。不妨先抽半小时看看相关的介绍

：<http://www.google.com/intl/zh-CN/help/index.html>学会使用搜索引擎以后，就可以方便地在网上找到你需要的各种问题的答案了。单元练习 1. 目前人民币对欧元的汇率是多少? 参考答案:在搜索引擎中输入“人民币汇率” 2. 过年了俺想显摆一次,坐飞机回家相亲,不知从上海到广州打折机票多少钱?到哪里买? 参考答案:在搜索引擎中输入“上海广州打折机票” 3. 怎么做麻婆豆腐? 参考答案:在搜索引擎中输入“麻婆豆腐菜谱” 4. 外贸中的“原产地证”是什么意思? 参考答案:在搜索引擎中输入“原产地证” 在理解了搜索引擎的含义作用以后,咱们明天接着讲如何搜寻发广告的好地方和供求信息等。(待续) 第二节 如何寻找客户和谈生意(中) 新手上路做外贸,到哪里去找客户?上回书说到,互联网是目前最省钱又便捷的途径。网上找客户的方法有两种:一是发广告,让大伙都知道你,让买家自己来找你;二是搜寻买家的信息,通过电子邮件的方式上门推销。在网上找客户,叫电子商务...其实电子商务不是这个意思..呵呵不管,只要做生意而跟网络沾边咱一概声称是电子商务..显得咱也够档次。那么,我们就开始电子商务吧...呵呵。【首先有三个准备工作要做】 1. 给自己起个英文名字,方便让老外称呼你。英文不好的朋友,不要用自己名字的汉语拼音做英文名..因为老外念拼音跟咱们不一样,会驴唇不对马嘴的。随便起一个好了...最好是欧美风格的名字...义乌福田国贸城某小老板就起个名叫Mahmud Li(默罕穆德.李) ..不是说不行,到底有点儿怪.呵呵 2. 注册一个电子邮

件信箱方便老外找你.免费信箱的也都可以。推荐hotmail,收发国际邮件稳定且快速，非常可靠。3. 写一封广告信。无论是到处撒广告还是挨个推销，都得先准备好一小篇广告信--行话叫“开发信”，开发市场的信--英文的..咱想找老外么当然用英文。开发信不难写，只要说清楚你卖的是啥，你工厂/公司名称地址联系方式就可以了，当然，加上几句诸如“常年供应”，“物美价廉”也没什么不好...根据经验,如果强调一下你是中国的工厂/公司,效果会不错..中国货品种多档次全价格低,老外都挺喜欢。【怎样写开发信】最简单的开发信：We are AOT Co.,Ltd in China. We supply apple with good quality and low price.Please contact us to know details.（翻译：我们是中国的AOT公司，我们卖苹果，质量不错还很便宜。请联系我们以了解详情。）（联系方式）Contact: Mr.Octopus Tel: 86- 21-88888888 Fax: 86-021-66666666 E-mail: [url=mailto:8@888.com]8@888.com[/url] 如果你不喜欢用“特便宜”这个词..觉得跌份儿,就改用文雅些的“竞争性价格competitive price”都是一个意思..不过根据经验,还是用“low price”比较吸引人,不过也不要因此就豁出去用“low low price”老外会挺反感的。如果你英文还不错...那么就加多些内容..自己掂量着办。如果英文不好又想多加些内容，可以在网上找一些现成的例句。怎么找例句？（兄弟呵上一节课打盹了吧？...参见教程2之怎样在【网上搜寻需要的信息】）随便在搜索引擎中输入“外贸英语”，就看见[http://forum.globalimporter.net/view\\_topic/N11101102-5897-1.htm](http://forum.globalimporter.net/view_topic/N11101102-5897-1.htm)这样的例句还有很多,有空慢慢找吧。是不是开发信越长越详细就越好呢？不是。咱写开发信的目的是什么？不是参加

作文比赛，而是引老外上钩。写得太详细一目了然，客户一懒也就不理睬了。最好是有实有虚，引起客户兴趣，让他联系你来了解详情，他一回复你，你就获得了他的电子邮件等联系方式，这就是宝贵的客户资料。就算一次生意做不成，资料在手保持联系，将来说不准就有戏。关于开发信的技巧，在完成10小时的快速入门教程以后，会在进阶修炼教程中专门讲述。【小结】必要的准备工作：起英文名字，弄个电子信箱并写一封开发信；开发信的内容包括经营的产品名称和你的联系方式。接下来，咱们就可以发供应信息的广告了。到什么地方发？当然是在生意人聚集的地方发效果会比较好。生意人在网上聚集的地方叫做贸易平台网站。比如阿里巴巴网站就是一个典型的贸易平台，在这里你可以免费登记你公司的信息（叫做免费会员注册），并且发布供应信息。如果肯花点钱，就可以成为付费注册会员，获得更多的信息和服务...倘若出到十几文钱,就能买一样荤菜..不过外贸新手多半没有这样阔措,只有风云楚那样的老大,才能要酒要菜,慢慢地坐喝..呵呵阿里巴巴虽然是国内最好的贸易平台网站,但咱也不能守在这里等..类似的贸易平台网站还有很多,他们的特点就是存储有大量的供求信息,因此,在搜索引擎中输入"供求信息",能找到很多同类网站,虽然良莠不齐,但闲着也是闲着,有杀错没有放过。通常这类网站都会提供有限的免费信息发布和公司登记的服务..只要是免费的,尽情去发布吧。此外，类似于贸易论坛这样的地方，趁版主不注意也可以去骚扰一下...你看平时老是有人发广告帖子,受尽城管欺凌也风雨无阻,为啥..?还是有效么...!不过死乞白赖发广告贴也不好,得想办法..咱做外贸的脑子得灵呵..比如广告做得委婉一点优美一点,或者

努力博个三星级好设计签名档..反正跟开发信一样,只要留个产品名称和联系邮箱就成..这样做了一轮之后,可能就会有人来找你了,但你很快会发现,找你的全是国内客商外贸公司(外贸公司当然也是买主,也要伺候好,但咱立志做外贸的,还是得多找老外啊)。为什么?很简单,这些都是中文网站,老外很少来转悠。看来,还得走出去,到外国的贸易平台网站上打天下。但是,先在这些中文的贸易平台网站上做工夫很有必要。因为全世界的贸易平台网站,模样都差不多,功能也近似。先在中文网站上,把公司信息登记,供求信息发布等等练熟悉了,以后到全英文的网站上去就不会犯晕,即使有单词不认识,看格局也能连蒙带猜七八分。估摸着自已功夫差不离了,就可以出去闯喽。老路子,先去找贸易平台网站。“供求信息”在英文中叫做“Trade Leads”,输入搜索引擎一找...哇好爽!此外,加上你的产品英文名一起搜索,效果更精确。除了“Trade Leads”以外,“B2B”也很常用,意思是“批发商和批发商谈生意”,不妨用它搜索看看。到了外国贸易平台网站,别露怯,中文网站你咋做,国外网站就咋做..反正不要钱。对了,英文中表示“不要钱”叫做“FREE”,在网上见到“FREE”字样的千万别客气。此外,登记叫做“Join Now”,初次免费登记叫做“Free Registration”,发布供求信息叫做“Post Trade Lead”,注意,你要卖东西的,就要发布“供应/Supply”,你要看买家信息的,就找“买/Buying”来,实际演练一下:  
<http://www.tradepro.com/>在网页上找找看看有没有上面几个词,有就点进去。玩熟了,到哪都一个样。这样满世界找贸易平台网站比较累。不要紧,在论坛上--比如咱们的阿里论

坛--常常会有闲汉发布一些帖子，告诉你国外贸易网站的，挨个去逛逛..呵呵..向闲汉们致敬。小结：广告要在贸易平台网站上去发；通过搜索引擎和论坛帖子寻找贸易网站；在贸易网站上免费注册登记你的公司名址和经营项目；发布供应信息。【不要对发广告抱以太大期望】发广告能产生的效果是很低的。在10个贸易平台网站上发广告，一般只有一两个会产生效果，而且通常在发布两三个月以后。由于贸易网站信息更新很快，你最好隔三岔五去逛逛，只要该网站允许，不断重新发布你的信息（只是信息，无须再注册），重新发布的信息，最好内容上能有所更新，哪怕是换换词句。【也不要小看发广告的作用】由于互联网上的信息是流动共享的，你在一个地方发布的供求信息，会被不断引用转载。坚持发广告一段时间以后，往往会有惊喜。只要联系方式不变，一两年以后，不知名的客户在不知名的地方见到你的信息而主动找你，一点也不奇怪。与发广告相比，主动搜寻买家信息和联系方式，并且发电子邮件挨个推销，更直接有效。

第三节 价格（上）：原理上一节咱们聊了如何在网上发布商业广告,以及搜寻买家信息。连续这样干两个月的牛马活以后，基本上就会有客户发电子邮件来问价了 --行话叫做“询盘Inquiry”。Inquiry一词，通常会显示在邮件的标题和正文里，英文不好的朋友，见到这个词要特别关注：生意上门了。【旁白】如果居然会两个月都不开张，怎么办？这种情况多半是因为公司风水不好。调整风水的简便方法是买个鱼缸养条小鱼摆在自己的桌子上,鱼缸要盂型收口的。水生财，收口则合敛财。此外，自己的桌上不可有罗汉松、文竹一类的东西，因为这些都是惜福养生的，不利横财。有外商问价，

把价格报给外商,这就是【报价】,报价要谨慎,亏赚都靠它了。做出口的,价格怎么核算呢?先了解一点常识。【汇率】国内用的人民币,外贸用的美金。人民币换美金,兑换比例就叫做汇率。外贸业务中,汇率基本是固定的,8.26元人民币换1美金。所以,如果你的货物价值100元,对客户就要报价  $100\text{元人民币} / 8.26\text{汇率} = 12.1\text{美金}$ 。【增值税发票】国内买卖货物都要交【增值税】。因此如果你是从国内的工厂买进货物再卖给老外,工厂给你的价格理应就是包含了增值税在内的价格,简称【含税价】。比如原价1000元的货物,在缴纳了17%,也就是170元的增值税以后,含税价就变成了1170元。交过增值税的货物,就该有个凭证叫做【增值税发票】。增值税发票的样子是这样的:见附件你以含税价从工厂买进货物以后,工厂就会把增值税发票交给你。保管好增值税发票...这东西很值钱。【退税】货物出口以后,国家会把一部分已经缴纳的增值税退回给你,这就是传说中的退税。退税退多少钱?根据你的产品类别,有不同的比率,就叫做退税率。那么,你经营的产品的退税率是多少呢?到这里来查看:  
: <http://www.chinatax.gov.cn/tsl.jsp> 出口总金额 X 退税率,就是你能够拿回的钱..这可是一大笔钱喔。主管退税的部门是国税局,退税前你得把从工厂拿到的增值税发票交给国税局做为凭据,没有增值税发票就拿不到退税..现在明白增值税发票的重要性了吧?...那就是钱呵。退税非常重要,因为这是一大笔钱,是做外贸的利润的主要来源。你想啊,假如退税率是13%,你1000元买进的货物,就算原封不动1000元卖给老外,你也能从国家那里拿到130元。进一步说,你1000元拿到的货物,豁出去了900元倒卖给老外,“亏”了100元,可因为

你能从国家那里拿到130元，实际上还赚了30元..太有趣了。事实上，由于现在市场竞争激烈，“亏本卖”在外贸的不少行业中几乎已经成为主流，靠的就是退税能补回来。特别注意！！！！以上的算法并不准确，真正的退税计算要复杂一些，我们在以后的教程中还要讲到。这里简单化地讲解仅仅是（！）说明退税的大概意思，以得出一个概念：含税价买进的货物，即使你原封不动卖给国外客户，甚至更低一点价格卖，你也能赚钱，原因是国家给予的退税。【价格术语】价格术语是外贸特有的东西。因为咱们不可能跟客户面对面一手交钱一手交货，总要长途运输的，因此就会产生各种运杂费。这些费用在计算价格的时候当然要包含进去。根据交货地点和方式的不同，运杂费自然就不同，所以，大家就规定了一些术语来表示不同的交货方式，以此衡量价格。国际贸易习惯以港口码头作为交货的地点，因此就有了三种最主要的价格术语：1.在中国的码头交货:术语叫做FOB比如约定在上海港口交货,就叫做FOB SHANGHAI在这种方式下,除了货物本身的价值以外,还要加上你把货物运到上海码头的运费,和报关出口手续费以及上海码头上产生的杂费,才是总的成本价格。FOB价格是最基本的价格。简便公式: FOB = 货价 国内运杂费 2.在外国码头交货:术语叫做CNF 比如约定在美国纽约港口交货，就叫做CNF NEW YORK在这种方式下，除了FOB价格之外，还要加上货物运到美国纽约的运杂费。简便公式:CNF = FOB 远洋运费 3.在外国码头交货,同时给货物买上个保险以免途中损坏:术语叫做CIF同样的，约定在纽约港口交货就叫CIF NEW YORK这种方式就是在CNF价格的基础上，加上一点保险费。保险费需要多少呢？由保险公司来定，根据货

物类别和交货地点而略有不同。 简便公式:  $CIF = FOB + \text{远洋运费} + \text{保险费}$  小结：三种主要的价格术语分别是FOB、CNF、CIF。术语后面要写清楚港口的名称。FOB最基本，等于货值加上国内的运杂费。添上运到国外的运费就变成CNF，再加上保险费就是CIF。 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)