

单证综合辅导：外贸公司跟单流程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/449/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E7_BB_BC_E5_c32_449650.htm 外贸公司定位好做什么产品各种贸易平台寻找客户锁定捕获客户客户询盘根据询盘对产品的要求（价格、质量、货期、包装....）在国内贸易平台找工厂给工厂发询盘工厂报价（EX或FOB、质量检测报告）在工厂报价的基础上考虑汇率变动、运费、关检、退税、利润等因素，给国外客户报价客户满意，下PO根据客户PO要求与工厂确认产品价格、数量、质量、货期、包装....，工厂确认可以做跟国外客户签定S/C，付款方式多是T/T或L/C（所以外贸公司需要有强大资金垫底，在销售款未到帐前给工厂付货款）根据国外客户的S/C和PO，与工厂签定S/C打款给工厂，并将T/T单传真工厂，以让其准备好发货根据S/C或L/C定好船期，选好省钱点的货代 跟单正式上场（中间扯皮的事很多，简要地概述理想状态如下）：第1天：做备货、发货指示给工厂（包括产品质量、数量、包装、运输方式、发货期、送货地点、标签要求及准备好发票、装箱单、质检报告、合格证明等单据原件）通知工厂或代理外贸公司寄报关单据（一般包括INV、PACKING LIST、产品说明。尤其注意不同报关口岸的不同要求，比如昆明要求INV上有DESTINATION，某类产品需有2份产品说明。）给货代。做订仓托书给货代（详细列名BL/AWB上需要的产品名称、SHIPPING MARKS。L/C时尤其要逐一对照条款，可能会另需船证。有时需要做电放或倒签。），得到进仓单（航班日期）L/C、D/P付款时，准备CO发商检局办理（最快1周）！

！！第2天跟工厂确认好标签和质检报告。传真进仓单，通知其贴标签后发货。通知货代：货物和报关单据第3天或第4天到跟货代确认BL/AWB（船证）如是CIF，做托书发保险公司将标签发给被遗忘好久的国外客户确认第3、4天收到工厂的发票、质检报告原件，留存。货代确认报关单和货物都没问题（如果有问题，麻烦大的话，就要请BOSS级出场了）第5天发航了（终于放心了！）核销单由货代寄回报关人货代传真并寄出正本BL/AWB制作一套装运文件（INV PACKING LIST COA BL/AWB CO）传真给客户，并告知SHIPPING INFORMATION；LC时，准备好LC单据（除装运文件，还包括SHIPMENT ADVICE、CERTIFICATE、COURIER RECEIPT...交单联系单、汇票）第6、7天总有2天不得不几乎什么也干不了如果是T/T，收到国外客户的款子了第8天正本BL/AWB来了（BL如果TO THE ORDER，签字盖章）做全套装运文件正本寄客户；LC时，全套正本LC单据寄银行第8、9、10、.....天国外全款收到（大团圆正剧结局），写封感谢信如果是悲剧，....千年等一回*因为实际一个跟单每天手头的单子数应该是10几个，那么每天就是在此起彼伏的催工厂、催货代、找老外的波浪中度过的。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