

你外贸失败的原因是什么？PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/456/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BD\\_A0\\_E5\\_A4\\_96\\_E8\\_B4\\_B8\\_E5\\_c32\\_456745.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/456/2021_2022__E4_BD_A0_E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_c32_456745.htm)

一.目标市场不明确：刚接触外贸，不知道哪些市场我们可以做，哪些市场不可以，经过这一段时间下来，才摸索出我们公司的光学镜片对于非洲，东南亚以及中东地区来说是不合适的，由于以前不明白这个常识，使得自己把很多时间和精力都浪费到这一点上了。

二.缺乏对客户判断的能力：客人发来的询函不少，我沾沾自喜，不假思索的每一封必回。哪里晓得有些客人分明是打探你的产品价格信息的，这样的还能接受，更让人生气的是那些骗子客户，骗货的就不说了，我们都知道也都听说过。还有一部分是要骗取我们的商业签证，到我们国家就不在回去了。对这样的客人我还是一个劲的给人家谈，谈到最后才觉得不对劲，以前真的还没有想到甚至是听说过这样的客人。

三.外贸函电的技巧：一般我对收到的询函都会及时的回复，然而我是写好了的一份邮件，看到询函就复制粘贴，然后根据不同的客人需求稍加改动，自以为是很好的方法。因为这样可以节省我很多的时间，这样的信件比较笼统基本对老外第一封询函都可以使用，可是做生意也象建高楼大厦，是没有捷径可走的，我这样无疑是搬起石头砸自己的脚，因为象这样的邮件客人每天都要看很多，如果你的邮件不能在一分钟之内吸引他的注意，也许你的这封“瞬间”完成的邮件也会“瞬间”进入老外邮箱里的垃圾框。所以，对每一个询函，无论是不是第一份邮件都要仔细的看，找出客人的所有需求，针对客人的需求回复，把他的问题透明化，这就

是外贸函电要求的“准”。不仅如此，你写的邮件还要“快”“简”“明”，如果真的能够掌握这些技巧，那你的成功率就会提成很多。

四．专业知识：初进这个行业，由于对专业知识的缺乏，我只能按报价单上的给老外说，而不能很好的给客人解释我们产品的优势。试想，客人在网上发询函是给我们一个公司发的吗？不可能，所以，如果别人能很好的给客人讲了人家产品的价格优势，质量优势，稀缺优势等等。而你却笼统简单的告诉客人你都有什么产品，那不是很吃亏吗，肯定客人会转向别人而不是你，是很正常的。因为这样是很被动的，是在碰运气的。这样做外贸的我们，能有成绩吗？还会抱怨说我联系了那么多客人怎么都不回复我，是产品价格高还是公司知名度底？而不是从自身去找原因。另外，我们做客人不是发完邮件就完事了，还要定期的对潜在客户进行跟踪，并且要打电话给他们，加深他们对我们的印象。就象我们经理讲的，做外贸的境界是：“老外不给你做也不会给别人做。”我想如果我们能真正的把以上几点做好，做到位，那我们就离“境界”不远了。

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)