

10小时快速入门外贸操作15节(8)报价方法和技巧外销员考试  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_10\\_E5\\_B0\\_8F\\_E6\\_97\\_B6\\_E5\\_BF\\_c28\\_645054.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_10_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_BF_c28_645054.htm)

第八节 报价方法和技巧 前面咱们费了不少时间去学习核算FOB、CNF和CIF价格，通过结交货代也了解运杂费在价格中的构成。但对于咱们新手而言，多数情况下价格都不是咱们算出来的，而是老板给的。因为FOB价中最基本的出厂价，往往只有老板知道。老板或销售部经理给个成本底线，多卖的算利润，咱们拿提成。说实话那个“成本底线”也不可\*，一则老板喜欢留一手，明明赚了也不承认，克扣业务员的提成。没法子，天下小老板都一个德行。咱们只能先熬着，等熬成老板--或至少也是个有本钱跟公司叫板的资深业务经理，咱们也去剥削员工好了。预留额外支出不过，老板们“留一手”的脾气，咱们却可以在跟客户的谈判中加以利用--这一点稍后我们会解释。二则外贸中的不确定因素实在太多，超成本的预算外支出是家常便饭，比如本来货出的好好的，突然货代一个电话打来告诉你“海关查柜恭喜中奖”（对于出口货物，海关会以福利彩票似的电脑随机选号方式抽查集装箱，并收取大约200元左右的查柜费--查出问题的还要另加罚款），更兼之因为查柜而耽误了船期（海关可不管你什么船期。为此有些人会采用贿赂等方式争取加速放行---但这可是违法的哟），重新订舱转码头，费用更高。所以，成本价格不宜卡得太死。从经验上看，通过海运正规出口一票货物，无论货值大小，除了前面算的什么FOB价格之外，总价之上再另加至少5001000元人民币的交易成本费实在是很有必要。价格算好后，就可以到处吆喝

叫卖了。前面咱们说过可以在网上建个网站或到其它B2B贸易平台发布消息，结果有些懒惰的家伙干脆就把价格一股脑列在上面---这是个很糟糕的办法。一来，所有的价格都暴露在竞争对手的面前---记住，竞争对手往往比你的客户更喜欢光顾你的网站，窃取你辛苦弄出来的图片和资料。其次，所谓“谈生意”，就是要争取机会“谈”。价格这么透明，人家还以为咱“口不二价”呢，报价低了没意思，价高了吓得人家扭头就跑。更何况，根据出货量、出货时间、付款方式的不同，价格大有商量余地。所以，除非真的是不打算过日子了“跳楼大甩卖”，否则还是不要把价格公开的好。先用“极具竞争力的价格”一类的广告词儿引诱客户上钩来询问，再单对单报价。报“实”还是报“虚”？注意，外贸有自己独特的报价方式。术语叫发盘（OFFER），而现实生活中客户多半会用quote或通俗干脆的lowest price代替。一个正式的外贸报价，不但应有完整的价格术语表达式（FOB什么的），还应包括品名、数量等。特别还要加上报价有效时间，因为国际市场变化大，价格常常要随行就市做调整的。此外，规定有效时间还可以起到促使客户早日下订单的作用，其潜台词就是“这个价格很便宜喔，要买就赶快，过几天可能就不是这个价了”。这种正式的报价，教科书里称为实盘（firm offer），行规上比较看重，一经报出，如果客户在报价所规定有效期内回复接受，出价方就不可再做更改了。当然，硬要赖账也行，但名声不好.....和咱们广东摊贩一样，出价不买或不卖，会挨骂街的。实际上，更多的时候，咱们反而会故意漏掉一些要素，留一手，让报价成为无最终效力的“虚盘”（non-firm offer）。发虚盘可以给双方留下较多的

讨价还价的余地，好处很多。例如碰上国际市场价格波动厉害的时候，灵活一些好。比如报价后面留下一句“offer subject to our final confirmation”，即“此报价以我方最后确认为准”，意思是仅作参考，确切的价格等双方协商后敲定。有时候虚盘还可以灵活运用作为打破僵局的小技巧。刚开始做外贸业务，常见情形就是好不容易找到个客户信息，开发信也送了N封，可对方就是没反应...真郁闷。可这一点也不奇怪。客户只要不是第一次做外贸，就自然已经有了货源渠道。咱们刚开始跟客户打交道，别说价格太高，就是价格与他目前的进货渠道持平，客户都不一定有兴趣联系。打破这种僵局，有效的办法之一就是来招狠的给他个低价，不信他不动心.....但低价咱们就挣不到什么钱呵,不是长久之计。这时候，虚盘就上场了：单纯报个价格，其它啥也不说。等客户来兴趣了，再慢慢跟他介绍你的情况，推销产品。原来的低价，可以给他一点货，解释为“上批订单的货尾，数量不多，故特价销售”云云，之类的借口大家不妨发挥想象力吧。总之，僵局打破就好办，接下来服务周到态度殷勤，就有希望与其他竞争者在同等条件下分一杯羹。很多情况下，客户不只询问一个产品。当确认客户会订购几种或几款产品时，咱们做业务员的在价格上就不要太死板，可以辛苦点儿，根据客户订购的数量和单价做搭配组合，只要总值能大致持平，某一款产品单价大可灵活处理。但在做这种搭配的时候，切记要跟客户落实好数量---不少业务员都吃过这样的闷亏。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)