

第一批上海高校创新创业
教育实验基地系列教材

外贸SOHO 创业新招数

陈霜华 陈琦 胡俊芳 编著



复旦大学出版社

第一批上海高校创新创业
教育实验基地系列教材

外贸SOHO 创业新招数

陈霜华 陈 琦 胡俊芳 编著

图书在版编目(CIP)数据

外贸 SOHO 创业新招数/陈霜华,陈琦,胡俊芳编著. —上海:复旦大学出版社,2014.9
(第一期上海高校创新创业教育实验基地系列)
ISBN 978-7-309-10887-3

I. 外… II. ①陈…②陈…③胡… III. 对外贸易-教学研究-高等学校 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 166418 号

外贸 SOHO 创业新招数

陈霜华 陈 琦 胡俊芳 编著

责任编辑/王联合 张咏梅

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路 579 号 邮编:200433

网址:fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海浦东东北联印刷厂

开本 890 × 1240 1/32 印张 8.5 字数 216 千

2014 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-309-10887-3/F · 2068

定价: 32.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

前 言

SOHO——Small Office and Home Office,即在家办公,或租用小办公室办公,它代表了一种更为自由、开放、弹性的工作方式。随着互联网在各个领域的广泛运用及电脑、传真机、打印机等办公设备在家庭中的普及,SOHO成为越来越多的人可以尝试的一种工作方式,而它的内涵与形式也在发生着变化,SOHO成为人们争相追逐的时髦词汇之一,专门为SOHO族设计的房屋、家具、用品也成为商家的新卖点。

外贸SOHO是指在家办公的外贸人或是在家创业从事外贸工作的自由职业者。外贸SOHO也是一种依赖于网络和电脑技术发展起来的外贸方式。喜欢挑战自我和具有创业精神的学生族,在校期间或毕业后能够选择从事外贸SOHO。向往独立、具有一定经验,或为了兼顾工作和家庭的外贸人员也能够选择从事外贸SOHO。由于从事外贸SOHO具有成本低、费用小、人员组成简单、风险系数低、回报比较快等特点,越来越受到在校大学生和外贸人员的追捧。

本教材是在结合外贸工作实践、开发《外贸 SOHO 创业》课程、开展相关实验教学、大量借鉴外贸论坛资深专家和外贸 SOHO 成功人士经验做法的基础上完成的。本教材从一个从事外贸 SOHO 创业者的视角,介绍了从事外贸 SOHO 创业的必备条件、主要步骤、开展业务的具体做法及风险防范等内容,使初学者得以培养自己的创新精神、创业能力,提升从事外贸业务的综合素质,为在校大学生和毕业生实现自主创业、实现人生价值提供一种新的工作方式。

本教材由陈霜华负责框架设计和统稿工作。内容共分为 9 章。参加本书撰写的教师及任务分工如下:陈霜华撰写第 1~2 章,陈琦撰写第 3~6 章,胡俊芳撰写第 7~9 章。上海金融学院国际经贸学院学生金星辰、龚天娇、徐晨雅、马郭聘、谢荪、辛柔岚、张恺娣、刘超龄等参与了文献收集整理等工作。本书各章文责自负。

本教材适用对象主要面向国际贸易、国际商务、物流及相关专业的本科生,也可作为高职高专教材,同时可供有志于从事外贸 SOHO 创业的研究生、实践工作者借鉴参考。

本教材得到上海金融学院中央财政支持地方高校发展专项资金“提升应用型、创新创业人才科学研究水平和专业实践能力”项目的资助。本书能够最终交付出版社付梓出版以飨读者,离不开复旦大学出版社的编辑、校对员、排版、美编等工作人员的辛勤工作。编写过程中,作者参考和借鉴了外贸论坛中大量资深专家和外贸 SOHO 成功人士的心得,并直接引用或改编了一些案例,在此无法一一列明,一并表示诚挚的谢意!

编者虽追求精益求精,但外贸 SOHO 创业属于新开发课程,很多问题还在探索过程中,书中难免存在错误、遗漏和缺憾,望各位专家学者和广大读者批评指正。

陈霜华

2014 年 3 月

目 录

第一章 外贸 SOHO 创业必备条件	1
第一节 外贸 SOHO 的基本条件	1
第二节 外贸 SOHO 创业者的能力和素质	4
第三节 外贸 SOHO 创业相关知识	6
第四节 案例分析	10
第二章 外贸 SOHO 主要步骤	12
第一节 创办网站	12
第二节 寻找客户	13
第三节 取得进出口经营权	14
第四节 准备货源	22
第五节 商品检验	23
第六节 申报出口	23
第七节 办理国际运输	27
第八节 收取国外客户支付的货款	29
第九节 向外汇管理局申报营业外汇收支	31

第十节 案例分析	32
第三章 国际市场调研	34
第一节 国际市场调研内容	34
第二节 国际市场调研方法	42
第三节 国际市场调研步骤	51
第四节 案例分析	55
第四章 利用网络资源开发国外客户	59
第一节 搜索引擎	59
第二节 B2B 外贸平台	64
第三节 网络黄页	70
第四节 展会	75
第五节 案例分析	87
第五章 商务谈判中的报价处理	91
第一节 报价的计算	91
第二节 外汇牌价和银行汇率的选择	98
第三节 报价的方式、方法与技巧	105
第四节 案例分析	110
第六章 商务谈判中的运输方式、国际结算、寄样和 验厂处理	114
第一节 商务谈判中运输方式的处理	114
第二节 国际结算方式及其注意事项	126

第三节 外贸寄样	135
第四节 客户验厂	140
第五节 案例分析	148
第七章 跟进订单	153
第一节 供应商跟进	154
第二节 物流跟进	167
第三节 国际结算跟进	184
第四节 案例分析	194
第八章 外贸 SOHO 中的争议及其处理	203
第一节 外贸 SOHO 中的争议	203
第二节 索赔和理赔	213
第三节 不可抗力	218
第四节 仲裁	223
第五节 案例分析	230
第九章 外贸 SOHO 创业风险及其防范	239
第一节 外贸 SOHO 创业风险	239
第二节 外贸 SOHO 创业风险的防范	249
第三节 案例分析	259
参考文献	264

第一章

外贸 SOHO 创业必备条件

第一节 外贸 SOHO 的基本条件

一、外贸 SOHO

外贸 SOHO 是英文 Small Office and Home Office 的缩写。意
将办公室放在家里或独自租用一个小办公室,在家办公的外贸人或
是在家创业的自由职业者。

外贸 SOHO 是一种依赖于网络和电脑技术发展起来的外贸
方式。随着中国加入世界贸易组织,互联网信息化高速发展带来的
机遇,在传统外贸企业的基础上逐步产生了一个新的从事外贸的
方式。

外贸 SOHO,本质上是一种自主创业、自我发展,从事外贸工作
的方式,它代表了一种更为自由、开放、弹性的工作方式。外贸
SOHO 大体上分两类:一类是学生族的 SOHO,不少向往独立、喜欢
挑战的年轻人,在毕业后直接选择从事外贸 SOHO;另一类是比较专
业的 SOHO,他们有的人本身已经在公司工作,但因种种原因觉得自
身能力在公司不能很好地施展,或是觉得自身的价值在公司没有能
够很好体现,而选择辞职出来从事外贸 SOHO。有的人则考虑到在
公司工作无法兼顾工作和家庭,所以选择了回归到家中工作。当然,
也有极少数人,由于不愿意受公司规章制度的约束,而选择从事外贸

SOHO;甚至并不具备基本条件和基本素质的人,一时冲动盲目地从事外贸 SOHO,这都不是我们所倡导的。

二、外贸 SOHO 的基本条件

创办外贸 SOHO,需要有一定的条件,主要包括以下方面。

1. 经营场所

任何经营活动,都需要有一个相对固定的场所。外贸 SOHO 所需要的经营场所,可以是租用的,也可以在自己家里,不在于大小,只要相对固定、具备最基本的功能就行。如和家人住在一起,则应谨慎地安排家中的空间来配合商务上的需要。

2. 基本设备

为了便于与客户的联络,一般情况下,应该具有一台可以上网的电脑和与电脑匹配的打印机;为了便于文档、图像、资料制作、进行传输等,通常还需要一台传真机、扫描仪、数码相机、固定电话及笔墨纸张等用品。电话最好是独立使用,以避免家人或他人误听客户来电,引起不便;要安排电话转移或电话录音,确保客户能第一时间建立联系。

3. 技术手段

具有比较熟练地掌握计算机技术和网络技术。能够上网的宽带是外贸 SOHO 必不可少的,外贸 SOHO 的大部分工作需要借助网站支持才能完成。

4. 启动资金

当外贸 SOHO 开始启动,必须有能够支付初期的订金,以及一段时间内正常的工作支出、生活费用和保险费用。可能的话,应保持一定数量的流动资金以备不时之需。

5. 客户资源

客户是贸易的前提,寻找和建立固定的客户群,对外贸 SOHO 十分重要。在成为外贸 SOHO 之前要对我们将来想从事的产品做

一些基本的资料收集工作,比如说一些技术知识、行业标准、市场分布、客户资料等。刚从事外贸 SOHO 的创业者,要学会利用免费平台发现客户、寻找客户,平台上能够免费注册和发布产品的都不要放过,一些买家发布求购信息能够找到的都联系试试看,利用要充分,每天更新,定期改进,坚持不懈。著名的营销专家 Joe Girard 在《如何将任何东西卖给任何人》一书中说:你所遇到的每一个人都有可能给你带来至少 250 个潜在的顾客。同样,当一个顾客由于不满意而离你而去时,你失去的就不仅仅是一个顾客而已——你可能将切断与至少 250 个潜在顾客和客户的联系。

6. 贸易公司和物流公司

具备上述条件后,我们还需要找一个自己能够信任的外贸公司挂靠,或自己注册一家外贸公司,这对一个外贸 SOHO 来说同样是很重要的,因为这会涉及货款的垫付、单证的制作和货款的结算。因为外贸 SOHO 不可能有大量的流动资金,贸易公司制单和其他方面的水平直接关系到你的货款。同时,最好有一两个比较熟悉的物流公司,在承接业务时能够知道运费行情和运货方便。

三、外贸 SOHO 的基本特点

1. 成本低

对外贸 SOHO 创业者来说,起初所需要的资金投入并不是很多。也许一台电脑+ADSL+虚拟主机+一间小屋,就可以开始淘第一桶金了。因此,这种创业方式相对适合刚刚开始独立的年轻人或离开公司自己创业的人,虽然它离成功还很远,但只要有信心、有能力,就有成功的希望。

2. 开展费用小

在创业初期,运营费用低,不必去租借专门的办公室,在自己的住处,只要拥有一条宽带,选择产品、寻找客户、沟通、联络等问题就解决了,这可以节省很多费用。

3. 人员组成简单

很多创业者初期都是白手起家,一个人就包揽了所有职务。因为在初期基本上一个人就可以应付过来,不需要再为员工费用担心。

4. 风险系数低

就算创业失败,也不必害怕。相对于其他行业或创业,初期的投入并不高,损失并不巨大,重新开始的机会很大。

5. 回报比较快

经过努力可能很快就有了业务,刚开始,盈利会比较少,但是,如果能够沿着正确道路走下去,很快就会积少成多。要不断准确把握市场动态、竞争对手情况,及时调整自己的策略,不断壮大自己。

第二节 外贸 SOHO 创业者的能力和素质

无论是从事外贸 SOHO 还是选择其他行业,业务素养都十分重要,这是我们通向成功的基石。业务素养主要包括以下六个方面。

一、专业能力

熟知外贸专业知识以及一般进出口操作流程,例如常用的贸易术语、各类结算方式的利弊以及报关、商检、海运等基本知识;掌握一定的营销知识,对所经营的产品和所在行业有一定的了解;有一定的法律、税收、金融等方面的专业知识。

二、语言能力

创业者应该具备一定的理解、阅读、语言交流能力。具有一定的观察力、记忆力、思维力、想象力、创造力以及分析问题和解决问题的

能力。为了能够和国外客户进行交流,最好能够通晓一门外语,具有一定的阅读和翻译能力。

三、沟通能力

懂得与不同类型的人沟通,如客户、供应商、银行经理、会计师等,能够处理好复杂的人际关系。外贸 SOHO 不能把自己关在家里,要走出家门多和外界联系,知晓当前的热点和最新的行业信息,把握市场的脉搏。

四、心理素养

在我们选择从事外贸 SOHO 前,应该进行充分的、理智的思考,对创业的困难和发展前景进行预期,做出慎重的选择。在心理素质方面,有几个方面非常重要。

1. 自律

外贸 SOHO 是创业的方式,不是懒散的借口。外贸 SOHO 除了自己,没有人会对作品头论足、指手画脚,也没有人因为迟到早退扣工资,没有人管束什么时候该起床或睡觉,这一切,完全取决于创业者是否能够自律,是否具有自我管理的能力。如果缺乏良好的自我管理能力,不能自律,就不会成为一个成功的外贸 SOHO。创业者应该严格要求自己,兢兢业业对待工作,有规律地工作,要像上班一般自律,保持专业的形象。

2. 自信

对自己从事的事业要有热情,对自己的能力要有信心,面对逆境具有承受压力的能力,或承受失败和挫折的能力,能坚持不懈,不断克服困难,拓展业务。

3. 耐心

许许多多的工作要创业者亲力亲为,要用心去做每一个事情,注意细节,无论是对待客户,还是对待厂家,你都要有足够的耐心。

五、诚信

信誉是外贸 SOHO 的生命,做人诚实、负责,不投机取巧、不坑蒙拐骗,不提供虚假信息,说到做到,不贸然答应客户做一些办不到的事情,做生意最重要的是保持良好的信誉。

六、统筹兼顾

能够做到工作、家庭统筹兼顾对外贸 SOHO 的长期成功非常重要。通常创业者会为了某个项目或产品而废寝忘食,甚至长期加班加点,所以创业者要提醒自己,在勤奋工作的同时,也不要忘记家人、自己的身体,这两方面是事业成功最坚实的基础。

第三节 外贸 SOHO 创业相关知识

一、外语知识

外贸 SOHO 对外语有一定的要求,如果不懂英语或英语基础较差,就不能有效地进行沟通,因此,必须下决心、花精力过好外语关,平时要加强英语阅读,用 SKYPE 练习听力和口语。

二、外贸知识

要懂得外贸函电、国际贸易术语、国际贸易惯例、商务习俗、银行收支的相关知识。熟悉经济合同以及合同履行、货运、单证、商旅、行业产品等常用贸易术语,并能够灵活运用。要熟悉外贸流程,掌握开发新客户的推销信函、交流谈判、谈判中的付款方式、接打电话、接洽客户等技巧。了解各类结算方式的利弊以及报关、商检、海运等基本知识。了解《中华人民共和国对外经济贸易法》、《对外贸易法》等相关的法律法规。

三、行业知识

当有意向从事外贸 SOHO 时,可以加入一些与将来创业有关的行业组织,订阅一些与业务有关的刊物。通过这些渠道,可以获得很多宝贵的从业建议和最新的行业信息。平时也要注意浏览与准备从事的行业有关的专题或文章。

四、产品知识

从熟悉的业务入手,选择适当的经营产品。我国在国际市场上出口的产品很多,但不是所有的产品都适合 SOHO 方式经营,比如农产品。由于农产品保存时间相对较短,在运输过程中容易变质,易引发贸易纠纷,不适合以 SOHO 方式经营。而像仪器、仪表、五金等产品,由于我国资源丰富,标准化程度较高,就比较适合以 SOHO 方式经营。一个成功的外贸 SOHO,还要懂得产品性能方面的知识,比如产品的技术参数、特性、原理等,这样就可能在以后的外贸洽谈中,准确地回答客户提出的各种问题。

五、计算机知识

熟练地掌握计算机操作技能和网络技术,建立一个简洁明快、图文并茂的网站,发布产品信息,联系客户,建立业务联系等。

六、网络营销知识

1. 搜索引擎营销

搜索引擎有 Google、yahoo、Bing、yandex,它们占搜索市场的绝大部分,其他稍微知名的搜索引擎,要么采用以上四大搜索引擎的搜索结果,要么是被 yahoo 收购,所以把它们归入四大搜索引擎之中。创业者可以利用搜索引擎查找需要的各种信息,如果要建立自己的网站,要有利于搜索引擎及访客快速获取网站的内容。

2. 外贸 B2B 营销

外贸 B2B 平台主要是阿里巴巴、慧聪、中国制造网、环球资源、Tradekey 等,它们占了市场的大半份额,免费的平台很少。这些平台的特点不同,Tradekey 面向中东市场的效果比较明显,阿里巴巴、环球资源主要面向欧美市场。创业者还可以充分利用免费的平台,寻找客户产品和客户信息。

3. 邮件营销

邮件营销我们都不陌生,许多业务都是通过发 email 来开发,里面有很多营销方面的细节应该引起重视。例如在企业邮局的选择上,应以海外邮局为主,这样能够很大程度上减少邮件丢失和被退回的尴尬。要注意开发信的方式,尽量站在对方的角度去思考问题,邮件言简意赅,切中要点,切忌长篇大论,千篇一律。

4. 社区论坛软文营销

在国外知名的行业社区和论坛中可以积极的发言和交流,并带有自己网站签名的链接,这种零成本长期效益的营销方式,非常适合外贸 SOHO 人士。当然,你的外文文章要有真知灼见,能够积极地回答国外访客的问题,这样才能吸引别人关注你的网站与产品。

5. SNS 营销

SNS(Social Networking Services)营销,即社会性网络服务,专指旨在帮助人们建立社会性网络的互联网应用服务,利用 SNS 网站的分享和共享功能,通过病毒式传播的手段,可以让产品被更多的人知道。SNS 已经成为备受广大用户欢迎的一种网络交际模式。在国外博客和微博都是非常普及的,如果能够建立并用心经营创业者自己的博客,及时发布产品和服务的相关动态,这对提升创业者的服务形象和产品知名度非常有帮助。目前比较流行的有 facebook、google、myspace 等。创业者可以通过这些社区发布自己的产品信息,引起互动带来更多的销量。

除上述营销方式外,还有网络广告营销和视频营销等,这些营销

方式由于投入较大,比较适合企业运用。

七、增值税发票知识

从事外贸 SOHO,必须掌握以下增值税发票的相关知识。

(1) 没有增值税发票,就没有出口退税。

(2) 增值税发票的税率有很多种,有 17%、6%等。

(3) 不一定是一般纳税人才能开增值税发票,小规模纳税人也能开,只不过要税务机关代开。

(4) 在出口环节,外贸公司作为出口方只接受增值税发票,不会开增值税发票给其他公司。

(5) 增值税发票上的品名必须要和报关核销单上黄白联上的品名一致。单位也要和报关核销单退单上的一致,否则将在退税过程中遇到麻烦。

(6) 增值税发票必须在报关单出口日期的 3 个月内开具,否则无法退税(这个日期没有节假日可以扣除)。

(7) 增值税发票必须要经过认证,但是有的地区由于虚开代开增值税发票现象很严重,有些外贸公司所在的国税局要求此类发票要函调处理(即要求开发票的工厂的所在地国税局提供证明给外贸公司所在的国税局来证明这个发票是真实有效)。

(8) 增值税发票上含税总额和报关单上 FOB 美金总额必须低于一个换汇成本,超过换汇成本,轻者向国家税务局写情况说明,严重者无法退税。

(9) 正规外贸公司,货物出口,必须开增值税发票。不然就会补税还要罚款。

(10) 一批货物如果分开几个核销单报关,原则上也要分开开增值税发票。

(11) 没有增值税发票一定不能退税,有了增值税发票也不一定有退税,因为现在很多退税为 0 的产品,国家税务局要求开具增值税