

# 外贸实用 工具手册

本书编委会 / 编著

## MANUAL FOR INTERNATIONAL TRADE

· 外贸高手经验倾情分享 · 外贸必备资料权威展示

一本可供外贸人随时查阅的实用工具书



- L-Love (爱心)
- M-Money (财富)
- E-Easy (轻松)
- O-Open (开放)

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

## 特别邀请

- 本书最大的愿望，就是让你可以及时查找所需资料，解决外贸实操中的每一个难题。
- 如果你发现更好、更实用的外贸资料，请发送邮件至 [machao\\_customs@163.com](mailto:machao_customs@163.com)。  
你的文章一经选用，将在本书再版时收录。
- 我们力争打造一本最权威、最完整的外贸实用工具书。

ISBN 978-7-80165-558-5



9 787801 655585 >

定价：32.00元

选题策划：马超

责任编辑：饶淑荣 马超

装帧设计： 俄罗斯建 [www.zjz.com](http://www.zjz.com)

# 外贸实用工具手册

WAIMAO SHIYONG GONGJU SHOUCHE

本书编委会 编著

中国海关出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

外贸实用工具手册/本书编委会编著. —北京: 中国  
海关出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-80165-558-5

I. 外… II. 本… III. 对外贸易—贸易实务—手  
册 IV. F740.4-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 138748 号

外贸实用工具手册

WAIMAO SHIYONG GONGJU SHOUCE

本书编委会 编著

中国海关出版社

(北京市朝阳区和平街东土城路甲 9 号 100013)

新华书店经销 北京华戈印务有限公司印刷

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 16.75

字数: 220 千字

ISBN 978-7-80165-558-5

定价: 32.00 元

海关版图书, 印装错误可随时调换

发行部: 010-84252703

图编部: 010-64227190-531

金钥匙书店: 010-65195616

出版社网址: [www.haiguanbook.com](http://www.haiguanbook.com)

# 前言

作为一个外贸从业人员或准外贸人，在外贸的实际操作中，总会遇到这样或那样的难题。在国际经济形势日益严峻的今天，外贸行业亟待升级和转型，随之而来的竞争会更加激烈。我们总会看到外贸场上的高手们仍然可以拿到货量较大的订单，获得丰厚的利润。每个渴望成功的优秀外贸业务员都很想在自己的行业有优秀的业绩。

其实，所有成功者的背后，都有许多不为人知的辛酸，同样，也有很多值得借鉴的宝贵经验。他们业务基础知识扎实，有很宽的视野；他们有很多的信息来源，能够合理利用这些资源；他们认真努力，决不放过可能影响结果的每一个细节……

本书就是要把外贸高手的操作技巧和所用资源尽可能完整地展现给大家。它从为外贸业务员排忧解难写起，将外贸人遇到的难题一网打尽。第一部分介绍的多种技巧和方法，思路清晰、内容全面，全部是一线实操行家积累多年的经验心得，为你在外贸路上行进，点亮一盏明灯。第二部分将展现给你一个广阔的资源空间，铺设一条捷径，向你提供许多不曾有的新思路。同时，将外贸最常用的工具资料，如外贸常用信件、主要港口中英文对照表、世界主要港口的特殊要求、包装术语中英对照表、包装运输常用的矢量标志等，一一列出，让你随时可以查询。另外，在本书的第五、七章中，不但有传统的外贸工具作为参考，更有很多新

鲜、权威的信息资源可以利用。如咨询机构、行业协会、国内外各大展会介绍以及参展的所有提示性表格。这一切都是想帮助你更科学地去应对难题，化解风险，助你走在行业前列，成为优势突出的佼佼者。

本书所有章节的语言均言简意赅，哪怕只是一张表格，都会在关键时刻助你一臂之力。它就好像是你外贸工作中的一个小助手，帮你解决在不同阶段可能遇到的难题。如果你是个外贸新手，这本小小的工具书会帮你排忧解难；如果你是个已经有一些道行的外贸人，这其中全面准确的外贸工具资料，一定会给你新的启示，让你有新的思路。

限于时间和水平，本书难免有疏漏或不妥之处，欢迎广大读者批评指正。同时，希望广大读者能够多提供宝贵资料，使本书内容不断完善。电子邮箱为：[machao\\_customs@163.com](mailto:machao_customs@163.com)。

本书编委会

2008年12月

# 目 录

## 前 言

### 第一部分

#### 外贸必备技巧

##### 第一章

外贸实战常见问题 24 例

##### 第二章

外贸营销的 7 种武器

##### 第三章

30 种利用互联网迅速找到全球目标客户的方法

##### 第四章

如何建立、维护和推广公司网站

### 第二部分

#### 外贸常用工具

##### 第五章

外贸常用信息

1

3

21

37

71

85

87

值得推荐的 50 个出口营销网址 87

各国商协会组织网址 90

中国驻外经济商务参赞处联系方式大全 92

中国贸促会驻外办事处联系方式 133

行业协会网址 138

行业杂志介绍 140

咨询公司介绍 148

## 第六章 155

### 外贸高频查找资料 155

贸易术语表 155

各国货币英文简写 156

度量衡 156

商务英语（外贸）常用缩略语 160

外贸常用信件 172

海关常用词汇释义 179



世界部分国家或地区名称、代码和时差	183
部分中外船公司简称与缩写一览表	191
世界主要港口的中英文对照表	194
世界主要港口的特殊规定	210
海运运费计算方法(含集装箱运费)	214
包装容器术语中英对照及释义	216
包装储藏运输常用的矢量标志	222
出口成本核算	223
附: 出口商品成本核算表	
第七章	226
各大展会介绍及参展常用表格	
国内外各大展会介绍	227
参展常用表格	233
第八章	240
各种常用单据模板(已填制)	
售货合同书	241

销货确认书	242
信用证申请书	243
跟单信用证	244
商业发票	247
汇票	248
装箱单	249
货物报关单	250
普惠制原产地证明书 A 格式	251
一般原产地证明书 / 加工装配证明书 申请书	252
原产地证书	253
提单	254
入境货物报检单	255
出境货物报检单	256
海洋货物运输保险单	257
附：主要出口货物包装情况及应投保的险别	
海关发票	260



**第一  
部分  
外贸  
必备  
技巧**



在贸易和商务活动中，外贸业务员往往会遇到各种各样的问题，这些问题往往困扰着业务员，甚至影响到公司的正常运营。本书旨在帮助外贸业务员解决这些问题，提高业务效率。

## 第一章

# 外贸实战常见问题 24 例

在外贸的实际操作中，难免会遇到这样或那样的问题，若能出色地解决这些问题，定可增加你的销售业绩，使公司获利。本章收录了外贸人最常见的 24 个问题，并配有外贸高手精心诠释的解决方法，与你共享。无论你是否有过类似的经历，细心阅读后，一定会有所收获。

### 上路篇

#### 常见问题 1：面对老板给我的一大堆名片，该如何下手？

**参考建议：**

有这么多的名片是非常令人羡慕的，当然，基本可以肯定，这些都是别人剩下的潜在客户，才会轮到你。但是，不管怎么说，这个机会是不错的，有名片总比没有好！以下是你的行动方案：

- 第一，整理一下你的资料，利用 EXCEL 做个潜在客户工作数据库；
- 第二，根据名片上的信息，到客户的网站上去了解一下客户，将所找到的信息记入你的数据库；
- 第三，你可以到老板那里了解一下客户的情况，这是非常必要的；

- 第四，根据客户的情况，有针对性地发一封试探性的邮件过去；  
第五，根据回复情况，调整你的策略，做进一步的跟进。

## 常见问题 2：如何提高自己的外贸英语水平？

### 参考建议：

写作成功的外贸开发信，确实要有过硬的英语水平。虽然很多人认为英语只要过得去就可以做外贸，但是商场如战场，英语水平越高，就有越多的取胜把握、越多的成功机会。在其他所有条件相似的前提下，你的英语水平越高，能赢得的客户就越多。英语水平的提高是个长期的过程，需要深入钻研、反复操练，千万不能急功近利、急于求成。

## 常见问题 3：外贸新手每天应如何做工作安排？工作重心在哪？工作量多大？工作心态如何？

### 参考建议：

**工作安排：**对于主要任务是写外贸开发信的外贸新手而言，每天上班的任务就是：计划一天的工作安排，上网寻找潜在客户，根据发送对象的具体情况对事先准备的外贸开发信进行修改，发送外贸开发信，查收邮件。当对方有回复时，应认真研究并及时回答，整理潜在客户名单，记录工作情况，研究和分析工作效果，计划和安排明天的任务。

**工作重心：**你的今天和昨天一样，都是面对屏幕在网上辛劳一整天，都是如此日复一日、循环往复。为了更好地完成外贸开发信的工作，有所作为，你就要多动脑筋，不仅要集中精神提高数量，而且要把自己的工作重点放在研究如何提高质量上来。

**工作量：**正常情况下，建议每天至少给客户发 20 封以上的外贸开发信。同时，有潜在客户回馈时，要深入研究对方回复的内容和要求，及时做出相应的跟进。大多数人每天发 50 封以上的外贸开发信，如果是采用群发的方式，那数量就更多了。

**工作心态：**给潜在客户发外贸开发信，有点像在大街上发广告。早



上、中午、晚上不停地发邮件并检查信箱看是否收到邮件，期盼每天发出去的外贸开发信都有回馈。养成有条理的工作习惯，心情不喜不悲。做应该做的事情，接受最好的收获，不怕最坏的结果。

#### 常见问题4：作为外贸新人，公司什么条件都不提供（展会、B2B网站、图册、长途电话、传真都没有），却要我一个月完成某某数量，我该怎么办？

##### 参考建议：

根据公司（或工厂）和你个人的具体情况，你可以有如下三种选择。

首先，埋头苦干。

也许，你的老板并不是真的想让你完成他所要求的业务量，只是想看看你是否是一个具有顽强毅力、富有自信、善于学习、能承受压力的外贸业务员。在此情况下，如果你愿意接受老板的这种考验，独立自主地为公司的外贸事业闯出一片天地，便可以选择埋头苦干。只要去做，不要想太多，总会有结果。没有其他条件支持，你可以在深入研究的基础上，大发免费的外贸开发信；或者，你可以穿上跑鞋，厚着脸皮，多去跑几家外贸公司，看看有没有机会接些单子来。

年轻人做事情总是容易浮躁，眼高手低。不经过历练，老板怎么能放心把公司的发展命脉交到你手里，业务毕竟是公司的生存支柱。所以只要你全力以赴地去做，老板自然会看在眼里，也许具体的任务指标是会看情况处理的。只要认真学习、努力工作，假以时日，你会成为专家和公司的支柱。

其次，与老板沟通。

与做国内贸易相比，做外贸的周期要长得多，流程也要复杂一点。最好能投资做些广告，即使不去展会，也该在B2B上做些投资。最起码做个像样的网站、放些漂亮的产品目录和图册。不可以打国际长途，也可以用SKYPE打电话，价格相对较低。既然老板可以支付得起员工的底

薪，就证明其有一定的经济实力，你可以与老板真诚沟通，要求花几千元添加一些最起码的硬件设备。

要知道，出国、展会、付费 B2B 平台等很多新人羡慕的物质条件不是你能否接单的唯一关键所在。公司实力、产品质量和价格，加上你的业务谈判技巧才是至关重要的。优秀的业务员如果没有可靠公司的大力支持也没有办法把外贸工作做好。国内大多数私人企业历史太短、管理问题很多，经常会出现这样或那样的错误。作为外贸新人要准备在各种生存困境之下不断磨炼自己，早日从菜鸟变成高手。

最后，考虑放弃（万不得已的情况下）。

中国不少私企小老板还生活在“远古农业时代”，不懂得科学的营销概念。看到别人有外贸订单、生产热火朝天，心生羡慕，以为只要懂点英语就可以做外贸，以为刚刚毕业的大学生就可以立即赤手空拳打天下。

联系和开发客户，这是外贸业务员的职责。但是，接到第一个订单一般要花费一个月到半年的时间。如果公司没有任何其他条件支持，并且给你制订过重的销售任务，你只有放弃，立即去有外贸条件的公司或厂家上班。若该公司设有一些富有实战经验的师傅做指导，你就可以比较快地进入角色，尽早成为金牌外贸业务员。

## 常见问题 5：老板不让接触老客户，我该怎么办？

### 参考建议：

只有一句话：积极开发新客户。

你要先通过同行、书本、论坛等，努力学习，不断提高。在学习的基础上，积极奋发，埋头苦干，做出成绩。有了突出的成绩，老板自然会给你更多任务。同时，有了自己的客户，无论是跳槽还是单干，你都会有十足的底气。

## 技巧篇

### 常见问题 6：欧洲客户需要什么样的开发信？

#### 参考建议：

我们整天听到人民币升值外贸不好做的言论。其实，人民币相对美元在升值，而近年来人民币对欧元却是一直在贬值（其他主要西方国家的货币，如日元、英镑、加元、澳币等货币，也是如此），所以我国对欧洲的出口比例在不断提高。随着我国货物质量的不断提升，大力开发欧洲客户已经是大势所趋。外贸开发信的原理都大同小异，开发欧洲客户时，要注意欧洲不同国家的文化和商业习惯的差异。具体技巧可以参考福步论坛的“欧洲版”。

### 常见问题 7：对于 B2B 上发布的详细产品需求信息，是直接报价，还是先发开发信？

#### 参考建议：

在 B2B 上发布的信息确实有可能是潜在客户或竞争对手在撒网收集各个公司的报价。排除这种情况，一般来说，发布详细的产品需求信息，说明潜在客户有采购需求，有时可能还是比较紧迫的需求。因此，你可以免除那些空洞的开发信，立即有针对性地给客户报价，令客户对你的积极表现产生好感。

如果这类产品的竞争完全属于价格竞争（例如：原材料或某种特别固定产品），而你认为与其他商家相比，你们的价格有很大竞争力，那你就直接给客户报价。如果不是这样，在报价的同时，还是要先详细研究一下对方的特点和具体要求，在充分了解对方的基础上，简单明了地陈述你们产品的品质和服务以及突出的优点。要注意，价格并非是采购商唯一关注的内容。