

外贸 SOHO, 你会做吗?

Foreign trade SOHO, can you do it?

流程解密
方位讲解

为新人量身打造
的实用指南

货源 + 客户 + 互联网 +
货代 + 营销

开启一个人的
外贸创业之旅

黄见华◎编著

外贸 SOHO, 你会做吗?

Foreign trade SOHO, can you do it?

黄见华◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸 SOHO, 你会做吗? / 黄见华编著. —北京: 中国海关出版社, 2016. 7

ISBN 978-7-5175-0141-1

I. ①外… II. ①黄… III. ①对外贸易—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 117383 号

外贸 SOHO, 你会做吗?

WAIMAO SOHO, NIHUIZUOMA?

作 者: 黄见华

策划编辑: 胡佳辰

责任编辑: 马 超

助理编辑: 胡佳辰

责任监制: 王岫岩 赵 宇

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

网 址: www.hgcb.com.cn; www.hgbookvip.com

编 辑 部: 01065194242 - 7585 (电话)

发 行 部: 01065194221/4238/4246 (电话)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

印 刷: 北京新华印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 12

版 次: 2016 年 7 月第 1 版

印 次: 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5175-0141-1

定 价: 30.00 元

邮政编码: 100023

01065194234 (传真)

01065194233 (传真)

01065194262/63 (邮购电话)

经 销: 新华书店

字 数: 157 千字



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

序

给创业者的一些忠告

一、作者的话

本书不适合外贸零基础的人阅读。如果对外贸基础知识一无所知，请先自我学习，或者同其他图书搭配学习，你从此书中找不到基本的外贸术语的说明和解释。

本书为指导性书籍，而非操作性书籍。也就是说本书只会告诉你该怎么做，而不会告诉你具体怎么做。这就如同一本旅游指南，会告诉你如何准备、如何出发、如何更轻松快捷地到达目的地，但是没法告诉你怎么解决旅途中会遇到的各种问题。也就是说你读了本书，未必能做外贸 SOHO，但至少可以让你更轻松起步，节约一些摸索的时间。

本书是经验总结之作。此书中的内容，大多是我多年工作的经验总结。如果你认真阅读本书并用于实践，我相信书中任一章节都会让你收获满满。

本书是针对外贸 SOHO 新人而作的。无外贸基础知识，无具体操作案例，无专业理论知识，无高深的大道理，有的只是一些浅显易懂的经验总结。

本书只能节省外贸 SOHO 新人起步的时间, 而不能保证你读完就能做外贸 SOHO, 更不能保证让你立马成功。所以本书不适合外贸“老鸟”, 也不适合那些急功近利的人, 更不适合那些没有执行力的人。

二、关于创业

创业, 不需要妥当准备一切, 最需要的是一个开始, 然后逼着自己一点点地去做、去完善、去想办法做得更好。你准备得越多, 花得时间就越多, 遇到的问题就越多, 困难也就越多, 最后往往以不了了之作为结局。但你一旦开始创业, 就会有动力逼着你去做, 只要一步步去做, 你就会越做越好。很多事并没有想的那么难做, 不要把学和做分开, 边学边做, 边做边学才是创业的正确做法。

创业不是那么简单, 即使你有很多钱和时间可以挥霍, 也不一定意味着成功。创业, 意味着不再有人按月给你发工资, 如果做得不好, 可能连基础的生活都无法满足; 在创业前, 你就应该有心理准备, 做好失败的准备, 创业不会是 100% 成功。

创业意味着你有机会获得成就, 实现自我价值, 创业固然坎坷, 但自有其魅力所在。

三、外贸 SOHO 创业要摆正心态

做外贸 SOHO 不是简单的事情, 更不是能够马上见效的事情。如果你真的想做外贸 SOHO, 一定要学会付出, 学会等待, 学会坚持, 否则你绝对不可能做好外贸 SOHO。你要付出时间、精力, 甚至金钱去学习别人的经验与教训, 你也许要花很长时间等待客人下单, 这一切都需要坚持, 不能半途而废。

做外贸 SOHO 时要学会主动学习, 积极思考。做外贸 SOHO 没有成功的公式, 每个人都会遇到和其他外贸 SOHO 不一样的情况, 此时就要具体情况

具体分析，不要奢求有人会无私地帮你。外贸 SOHO 是个人创业，你要遇到很多以前你没有遇到的问题，你要做很多你以前不会做的事，如果你不去学习，怎么能做好？你有钱，可以雇人做；你没钱，就得学着自己做。不要说“我不会做”，这些都是你自己的问题和事情，你不会，于他人何干？别人可以帮你一次，难道还能次次都帮你？何况别人没有任何理由来帮你。自力更生才是外贸 SOHO 生存之本。

创业需要思考，但更需要行动，执行力是重中之重。有很多人有想法，而且是很不错的想法，但是没有行动，最终一无所成。有时思考太多，反而把事情想得复杂了，所以没有行动。

所以，我劝诫那些想做外贸 SOHO 的人，虽然外贸 SOHO 起步不难，但并不适合所有人，如果你下定决心要做外贸 SOHO，想自行创业，你一定要积极主动，一定要戒骄戒躁。

如想同作者交流，可加入 QQ 群 214447351。

黄见华

2016 年 1 月

目录

CONTENTS

第一章 外贸 SOHO 入门	1
第一节 何为外贸 SOHO	1
第二节 外贸 SOHO 的前期准备工作	3
第二章 寻找合适的货源	10
第一节 外贸 SOHO 找货源的原则	10
第二节 选货源的五种情况	12
第三节 如何选择市场和产品	13
第四节 选择供应商，商定合作协议	20
第三章 外贸网站全攻略（上）	26
第一节 外贸 SOHO 为什么一定要有网站	26
第二节 外贸网站的基本构成	28
第三节 外贸网站的设计要求和功能要求	33
第四节 外贸网站建站分析	39
第五节 企业邮箱	43

第四章 外贸网站全攻略 (下)	57
第一节 外贸网站优化处理	57
第二节 外贸网站站外优化	62
第三节 网站关键词	64
第四节 外贸网站推广	69
第五章 如何寻找客户	72
第一节 如何看待客户	72
第二节 客户在哪儿	74
第三节 找客户的种种手段	75
第四节 询盘邮件筛选及跟进	95
第五节 客户的维系	100
第六章 外贸流程十二步	102
第一节 询盘报价	102
第二节 协商订货	111
第三节 收取定金	118
第四节 生产备货	119
第五节 查验货物	120
第六节 租船订舱	121
第七节 报检报关	122
第八节 装船出运	124
第九节 签收提单	124
第十节 结算余款	125

第十一章 交付单据	125
第十二章 核销退税	126
第七章 外贸单证	127
第一节 外销合同 (Sales Contract)	127
第二节 报价单 (Quotation)	130
第三节 发票 (Invoice)	131
第四节 装箱单 (Packing List)	133
第五节 其他单据	134
第八章 外贸代理	137
第一节 外贸代理的必要性	137
第二节 如何寻找、选择合适的外贸代理公司	139
第三节 外贸出口代理合同	141
第九章 国际货代	148
第一节 何谓货运代理	148
第二节 如何与货代打交道	149
附录	156
附录一: 报价单样本一	156
附录二: 报价单样本二	158
附录三: 出口报关发票样本	159
附录四: 货代订舱托书一	161
附录五: 货代订舱托书二	163

附录六: 外销合同样本一	165
附录七: 外销合同样本二	167
附录八: 装箱单样本	169
附录九: 装箱单样本	170
附录十: 外贸代理协议	172
第一章 外贸基础知识	1
第一节 外贸的定义	1
第二节 外贸的分类	2
第三节 外贸的术语	3
第四节 外贸的流程图	4
第二章 客户开发	5
第一节 客户开发的定义	5
第二节 客户开发的步骤	6
第三节 客户开发的技巧	7
第三章 外贸谈判	8
第一节 外贸谈判的定义	8
第二节 外贸谈判的步骤	9
第三节 外贸谈判的技巧	10
第四章 外贸合同	11
第一节 外贸合同的定义	11
第二节 外贸合同的类型	12
第三节 外贸合同的条款	13
第五章 外贸单证	14
第一节 外贸单证的定义	14
第二节 外贸单证的种类	15
第三节 外贸单证的填写	16
第六章 外贸物流	17
第一节 外贸物流的定义	17
第二节 外贸物流的步骤	18
第三节 外贸物流的技巧	19
第七章 外贸保险	20
第一节 外贸保险的定义	20
第二节 外贸保险的种类	21
第三节 外贸保险的条款	22
第八章 外贸退税	23
第一节 外贸退税的定义	23
第二节 外贸退税的步骤	24
第三节 外贸退税的技巧	25
第九章 外贸纠纷	26
第一节 外贸纠纷的定义	26
第二节 外贸纠纷的类型	27
第三节 外贸纠纷的解决	28
第十章 外贸总结	29
第一节 外贸总结的定义	29
第二节 外贸总结的步骤	30
第三节 外贸总结的技巧	31

第一章 外贸 SOHO 入门

● 本章提示 ▼

本章是本书的开篇，主要解释了何为外贸 SOHO，现在为什么有很多人选择做外贸 SOHO，以及做外贸 SOHO 需要具备的四大要素、必做的五件事和外贸 SOHO 必备工具等基础知识。

第一节 何为外贸 SOHO

一、外贸 SOHO 是什么

SOHO 是英文 Small Office and Home Office 的缩写，意思是将办公室放在家里或独自租用一个小办公室工作的人。外贸 SOHO 就是在家（个人办公室）做外贸的人。

你有没有朋友在做淘宝卖家？有没有朋友在写网络小说赚钱？有没有朋友创办了个人工作室帮人做广告策划？这些都是 SOHO。如果你以前不知道什么是 SOHO，不知道有外贸 SOHO 这么一个群体存在，那现在就是一个你了解外贸 SOHO 的机会，一个可以发现自我价值的机会。

二、为何要做外贸 SOHO

SOHO 的种类很多,如果你文笔好,可以在家写文章、写小说,做个 SOHO 自由作家;如果你精通计算机,可以在家兼职网络编辑;如果你精于制作网站,可以创办个工作室,专门帮人做网站,这也是 SOHO;如果你是广告专业科班出身,可以组建小办公室做广告策划 SOHO;如果你有好的货源,也可以在淘宝开个店,做个职业卖家,这也是 SOHO。

现在有很多外贸 SOHO,而且还有更多的人准备加入这个群体,为什么会出现这种情况?一方面是经济压力,另一方面是因为绝大多数大学毕业生具备了一个外贸 SOHO 的必备条件——懂英语。这几年大学生找工作,只要英语水平不低,就去从事外贸行业了,外贸行业门槛真得很低。

不管是外贸公司,还是外贸 SOHO,本质上,就是一个中间商,找到买家,找到卖家,先买后卖,中间赚差价,就这么简单。一般情况下,外贸 SOHO 可以用客户的钱支付工厂定金,出货后收到客户尾款再支付工厂货款,外贸 SOHO 无须投入资金,是最佳的白手起家的方式。只要会英语,懂外贸,找到货源,做个网站,就可以开始了,何其简单。

外贸 SOHO 并不是刚刚出现的行业,或许从外贸出现的那一天起就已经存在了。如同很多大公司是从摆地摊、走街串巷的小商贩发展而来的一样,很多大型外贸公司,甚至综合性集团就是由外贸 SOHO 发展而来的。做外贸 SOHO 并不是不光彩的事,恰恰相反,这是对自我的挑战,是一个可以充分实现自我价值的机会。

第二节 外贸 SOHO 的前期准备工作

一、外贸 SOHO 自身需要具备的要素

外贸 SOHO 门槛很低，但并不是说每一个人都适合做外贸 SOHO，都可以做好外贸 SOHO。做外贸 SOHO 不是一件简单的事情，更不是会英语就能做的，以下六点是一个外贸 SOHO 必须具备的要素，如果缺少任何一项，恐怕都无法从事这一行业。

（一）系统的外贸知识和产品知识

个人做外贸和在公司做外贸不一样，在公司做外贸，或许只是从事整个外贸流程的一个环节或者几个环节，但个人做外贸所需的知识要涉及外贸整个流程，不仅要懂产品，能找到客户，还要会做单据，懂得验货，能联系货运，而且要明白核销、退税等事情。一句话来讲，外贸 SOHO 需要的是外贸全才。你应该熟知外贸专业知识以及一般出口操作流程。这方面要求不是很高，但基本的常识必须了解，主要包括常用贸易术语的灵活运用，各类结算方式的利弊以及报关、商检、海运等基本知识。

如果对整个外贸流程不熟悉，建议你还是先找个外贸公司工作一段时间，学习整个外贸流程知识，抱着学习的心态去做事，会成长得更快。千万不要抱着你大学里的外贸教材来做外贸 SOHO，如果你这样做，结果一定很惨。

另外，你对所做的产品要有比较专业的了解。老练的客户都有灵敏的嗅觉，他们往往会通过与你的交流中作出是否继续合作下去的判断。对于产品性能、规格、参数等专业知识的熟知度，关系到能否让客户对你形成良好的第一印象，这一点非常关键。

(二) 一定的经济基础

虽然说外贸 SOHO 可以白手起家, 但如果没有现成的客户, 一般需要三到六个月才能出单。当然如果准备工作做得好, 或者运气好些, 一月内出单也是完全可能的。但最初就要做最坏的准备, 万一几个月不出单, 怎么办?

如果积蓄不足以支撑几个月只出不进的日子, 我建议可以先做半 SOHO 或者等时机成熟再做。如果整天为生存担忧, 哪里会有心思做好外贸 SOHO?

另外, 当你开始对工厂下单的时候, 你只是一个没有单位、没有公章、没有担保的“三无”个体户。即便交情再好, 不支付订金恐怕也不符合现今的商务逻辑。至少最初的一两次订单, 你必须需要支付定金。除此以外还有各种各样的杂费, 比如样品费、快递费、差旅费、招待费, 等等。

如果你的经济水平不足以支持做全职外贸 SOHO, 那么就兼职吧。做一个网站, 慢慢地开始自己的创业之路, 开始的时候先做些小单, 积累些客户和货源, 等时机成熟再开始做全职外贸 SOHO。

(三) 良好的心理素质

1. 要耐得住寂寞

外贸 SOHO 的工作是一个人的战斗, 所有的一切都要一个人去面对, 一个人在屋子里每天十几个小时对着电脑, 除了偶尔和朋友在 QQ、MSN 上聊聊天之外, 就是不停地发邮件、回邮件、寻找客户, 如果耐不住寂寞, 是没法做好外贸 SOHO 的。

2. 要顶得住压力

外贸 SOHO 的一切都没有保障。父母不理解, 亲戚朋友说三道四, 都是正常的, 尤其是长时间不见效果的时候, 如果顶不住这些压力, 只会功亏一篑。所以在做外贸 SOHO 之前, 取得家人的理解和支持很重要。

3. 要坚定信心

做外贸 SOHO，三五个 月没有单子的情况也是有的。当几个月没有单子时，很多人就会怀疑自己当初的决定，觉得做外贸 SOHO 毫无前途，开始彷徨，不知道该干什么好。长时间的努力没有效果，这种情况是正常的。这时候你要做的不是重新开始找工作，更不是继续彷徨，而是想一下自己当初为什么要坚定地做外贸 SOHO，把理由用笔一条条列出来。回顾这段时间都做了些什么，有哪些方面应该做却忽略了，或者没做好。适当调整方法，有时比盲目努力更有用。

4. 要保持平常心

在做外贸 SOHO 过程中，往往会遇到很多意想不到的事情，这时候保持平常心态很重要，遇事需冷静，不要焦急慌忙，想清楚再做。如果乱了方寸，只会越弄越糟。

（四）要有不断学习的态度和较强的自学能力

不管什么工作都不是学习的终结。要做好外贸 SOHO，一定要坚持学习，抽时间浏览相关的论坛，学习别人的经验和教训，找时间和其他做外贸 SOHO 的朋友聊一聊，相互交流才能进步。不学习就会落后，路会越走越窄。外贸 SOHO 经常会遇到很多问题，除了外贸方面的，可能还有电脑、生活等方面的。如果不会学习，不知道怎么找解决问题的办法，只会弄得自己焦头烂额，严重影响正常工作。

当遇到问题时，也许在你看来是新问题，但大多数情况下，已经有很多人遇到并解决过这个问题了。要学会使用网络，自己去搜索问题的答案。不要一遇到不懂的问题就去问别人，一来别人没有回答你问题的义务，二来对方未必遇到过同样的问题。网络上通常能找到问题的答案，如果去问别人也许只会徒增反感。如果遇到问题不愿意自己想办法解决的话，便很难将外贸

SOHO 之路坚持下去。

(五) 要养成良好的生活和工作习惯

你要有较强的时间观念和时间管理能力。什么时间做什么事情, 不该做什么事情, 一定要分清楚, 并且坚持做到。一个人在家工作, 没有人监督你, 做或者不做全部随心。如果你没有好的生活和工作习惯, 随性而为, 很可能慢慢被惰性腐蚀, 所以一定要严格地监督自己。

要养成订计划的习惯。明天要做的事情, 今天计划好; 每天睡前去检查工作的完成情况。保证该做的事情都要做到、做好。反思是否有重要的事情有所遗漏, 是否做了不该做的事情。

切忌拖延。必须做的事情就必须做完才休息。一旦你找到理由拖延, 就容易永远拖延下去, 直到拖无所拖为止。

(六) 要有好的执行力

一切事情, 都是做出来的。想得再好, 那也只能是梦想, 只有切切实实去做, 才有使梦想变成现实的一天。

二、做外贸 SOHO 要亲自做的五件事

外贸 SOHO 是个人创业行为, 很多事情不论会不会都必须自己去做, 但也不是什么事情都要亲力亲为。下面所列的五件事, 希望你可以亲身去做, 而且要做好。

(一) 熟悉产品, 搞定供应商

熟悉产品是必需的, 这点每个外贸 SOHO 都必须亲自做, 而且要做好、做精。由于不同市场对产品的要求不同, 外贸 SOHO 需要根据国际市场的需

要熟悉产品。就是说外贸 SOHO 要针对客户的要求熟悉产品，凡是客户可能会问到的问题都应该熟知。这就是为什么有的外贸 SOHO 说自己比工厂更熟悉产品的原因了。工厂熟悉的是产品的专业知识，外贸 SOHO 熟悉的是产品的营销知识，这点是有区别的。外贸 SOHO 不但要熟悉产品的技术参数等专业知识，还要总结出产品的卖点，并整理出可以展现产品卖点的资料。

有一个可以合作的供应商会使你的外贸 SOHO 之路简单很多，这点会在后面谈到。中国人做生意重利也重情，所以还是亲自同供应商洽谈的好。

（二）维护网站，推广网站

企业网站、企业电子邮箱是每一个外贸 SOHO 所必须拥有的，这除了展现给客户一个正规公司的感觉外，更重要的是方便客户了解公司的信息和产品，同时还能将业务在网络上推广。网站做完后，对其维护和推广十分重要。维护网站是为了让访问者能更好地了解你所销售的产品，推广网站是为了让更多的访问者能了解你所销售的产品。有很多公司花重金做网站，然后就对其置之不理，网站一个月只有两三个国外的独立 IP 访问，这样的网站有等于无。

不建议外贸 SOHO 花精力去学习如何做网站推广，毕竟隔行如隔山，网站推广是门大学问，不是短时间内就能做好的，需要长期学习。作为一个刚开始创业的外贸 SOHO，集中精力做好外贸业务是首要任务。如果有时间的话，自己再学习如何做网站 SEO 和推广，做些力所能及的网站推广。但系统的外贸网站推广，最好外包给专业人士去做，这样做性价比更高。

（三）制作产品目录

再好的网站也不能代替产品目录，很多客户没时间一页一页地翻看你的网站，他们习惯于索要产品目录，而不是慢慢浏览网站。一份设计精美、排