



服装专业高职高专推荐教材

服装企业 理单跟单

FUZHUANG QIYE

LIDAN GENDAN

毛益挺 主编



中国纺织出版社



服装专业高职高专推荐教材

服装企业理单跟单

毛益挺 主 编
杨威 董薇 副主编



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书较系统地介绍了服装企业理单跟单的基本理论知识与实务必备技能。涉及的内容包括服装理单跟单概述、服装理单跟单基本流程及相关基础知识等,并附以服装理单跟单常用英语词汇、常用洗涤符号、常用单位换算以及出口服装检验标准等有关内容。

本书不仅可作为纺织服装专业高等职业教育、高等普通教育、成人教育、培训等的教材,而且可作为服装理单跟单人员的自学读物,是一本实用性较强的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

服装企业理单跟单/毛益挺主编. —北京:中国纺织出版社, 2005. 10

服装专业高职高专推荐教材

ISBN 7-5064-3441-5/TS·2001

I. 服… II. 毛… III. 服装工业—工业企业管理—市场营销学—高等学校:技术学校—教材 IV. F407.865

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 060941 号

策划编辑:刘 磊 李彦芳 责任编辑:魏 萌 特约编辑:金 昊
责任校对:俞坚沁 责任设计:李 歆 责任印制:初全贵

中国纺织出版社出版发行

地 址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河艺苑印刷厂印刷 三河永成装订厂装订

各地新华书店经销

2005 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:11.5

字数:186 千字 印数:1—5000 定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

作为世界上最大的服装生产和出口大国,纺织品服装始终是我国对外贸易的相对优势产业,是形成我国贸易顺差的主要支柱之一。我国每年的服装出口总额约占全球出口服装贸易总额的四分之一,服装出口贸易在我国对外贸易中占有极其重要的地位。加入 WTO 后,我国企业将更方便获得进出口经营权,更多的服装生产企业将直接介入出口服装贸易,竞争必然加剧。同时,进口国针对我国出口服装产品的各种新型贸易保护壁垒,将使国内服装企业面临更大的挑战。这种情况下,越来越多的服装企业开始从简单的贴牌加工转向具有一定设计含量的深加工甚至自主开发原创品牌,这些都要求服装企业熟知和遵循贸易规则,使得服装理单和跟单成为服装企业最重要的工种之一。

20 世纪 80 年代末至 90 年代初,人们对“理单”、“跟单”还相当陌生,随着外向型经济的增长,人们开始对这些称谓有了一定概念。如今,“理单”、“跟单”已成为热门岗位,“理单”、“跟单”的人才紧缺在服装行业人才需求中显得尤为突出。目前市场上这类人才的需求还存在较大缺口,高校培养的外贸专业人才对理单跟单工作尚不能游刃有余,无法适应外贸企业对人才的多层次需要,而现有的理单、跟单人员大多以实践为主,缺乏系统理论,难以满足快速发展的外贸业务需求。理单、跟单缺乏理论教育的现状已成为对外贸易发展急需突破的障碍。

随着企业对服装出口质量管理的日趋成熟,服装行业对服装理单、跟单人才的要求也越来越高,这就给纺织服装类高等院校和服装企业带来新的机遇和挑战。值得欣慰的是,很多服装院校意识到培养这类人才的重要性,并着手于实际。在这种形势下,本院有计划、有步骤地联合业内优势资源,组成优秀的作者队伍,编写了《服装企业理单跟单》一书。

本书编者将自己源自企业的丰富实践经验与教学上的研究相结合,总结出服装企业理单、跟单的理论与实务,完成了这本由中国纺织出版社出版的服装专业高职高专推荐教材,填补了我国服装行业理单跟单教材的空白。

希望本书的出版,能为师生及业内人士带来服装理单、跟单的最新思路和方法,为我国服装外贸行业的发展作出贡献。

浙江纺织服装职业技术学院院长

陈国 2022.10

目录

第一章 绪论 / 1

第一节 服装跟单概述 / 1

一、服装跟单的含义 / 1

二、服装跟单的作用 / 1

三、服装跟单的基本业务程序 / 2

四、服装跟单与服装跟单的关系 / 4

五、服装跟单的重要性及发展前景 / 4

第二节 服装跟单的应用 / 5

一、服装跟单在内销服装企业中的应用 / 5

二、服装跟单在外销服装企业中的应用 / 6

三、服装跟单在内销企业与外销企业中应用的区别 / 7

第三节 服装跟单人员 / 7

一、服装跟单员 / 7

二、服装跟单员 / 10

习题 / 13

第二章 服装跟单 / 14

第一节 服装跟单的基本流程 / 14

一、服装报价 / 14

二、签订合同 / 15

三、制定样衣工艺文本 / 15

四、确认款式样 / 17

五、制作产前样(生产样) / 17

六、客户确认产前样(生产样) / 17

七、制定订单工艺文本 / 17

第二节 内销服装跟单 / 17

一、内销服装订单工艺文本的编制 / 18

二、内销服装款式号的编制方法	/ 21
第三节 外销服装理单	/ 22
一、出口服装报价	/ 22
二、出口服装合同	/ 26
三、出口服装订单工艺文本的编制	/ 30
习题	/ 38

第三章 服装跟单基本流程及相关基础知识 / 39

第一节 服装跟单基本流程	/ 39
一、认真查阅订单工艺文本	/ 39
二、编制相应的企业生产工艺文本	/ 40
三、检验大货面、辅料	/ 40
四、核对款式	/ 41
五、生产过程中的缝制工艺管理	/ 41
六、首件流水样检验	/ 42
七、后整理封样	/ 42
八、包装封样	/ 42
九、装箱封样	/ 43
十、装箱单的填制	/ 44
第二节 服装跟单的基础知识	/ 44
一、服装面料基础知识	/ 44
二、服装辅料基础知识	/ 51
习题	/ 61

第四章 服装前期跟单与中期跟单 / 62

第一节 服装前期跟单	/ 62
一、服装样衣跟单	/ 62
二、服装面、辅料跟单	/ 64
第二节 服装中期跟单	/ 65
一、服装中期跟单概述	/ 65
二、服装中期跟单的内容	/ 66
三、服装中期验货报告的编制	/ 70
第三节 服装前、中期跟单基础知识	/ 70

一、成衣测量	/ 70
二、服装弊病的鉴定方法	/ 77
三、西服板型结构与缝制工艺弊病补正技术	/ 79
四、夹克衫板型结构与缝制工艺疵病补正技术	/ 88
习题	/ 90

第五章 服装后期跟单 / 91

第一节 服装后期验货(QC 验货)	/ 91
一、服装后期验货的检验项目	/ 91
二、服装后期验货的检验步骤	/ 97
三、服装后期验货的检验报告	/ 99
第二节 服装产品包装	/ 101
一、服装包装的意义	/ 101
二、服装包装的分类	/ 101
三、服装的包装方法	/ 102
四、服装的包装方式	/ 103
五、服装装箱的分配方法	/ 103
六、服装条形码的运用	/ 103
第三节 出口服装商检	/ 105
一、商检条款	/ 105
二、商检证书	/ 106
三、商检程序	/ 107
第四节 国内外主要检验机构及检验标准	/ 108
一、中华人民共和国出入境检验检疫局(CIQ)	/ 108
二、SGS 集团	/ 110
三、ITS 集团	/ 111
四、出口不同国家应注意事项	/ 112
习题	/ 114

附录一 服装理单跟单常用英语词汇	/ 115
------------------	-------

附录二 洗涤标识	/ 121
----------	-------

附录三 常用单位换算	/ 125
------------	-------

附录四 针织服装检验	/ 126
------------	-------

附录五 西服大衣检验 / 143

附录六 出口衬衫检验 / 157

附录七 出口牛仔服装检验 / 162

参考文献 / 166

后记 / 167

绪论

第一节 服装理单跟单概述

一、服装理单跟单的含义

服装理单跟单广泛存在于服装贸易公司和服装生产企业(尤其是订单型服装生产企业)。翻阅报纸杂志,或点击人才交流的网站,我们会发现,“理单”、“跟单”已成为热门岗位。但服装理单跟单到底是什么职业,人们却知之甚少,通常,人们误认为服装理单与跟单是同一种工作,其实服装理单与跟单并不相同。

服装理单一般是指接到服装订单(尤其是出口服装订单)的贸易公司或生产企业依据客户对服装产品的要求,用文字、图表等方式准确、规范地整理、制作出指导服装产品生产的详细文本。服装跟单则是服装生产企业的业务部门严格按照理单文本全程地跟踪、配合具体加工部门完成订单并顺利出货的过程。

服装理单跟单有广义和狭义之分。广义的服装理单跟单包括内销服装和外销服装的理单跟单,狭义的服装理单跟单则是专指外销(严格意义上讲应为“外贸”,但考虑到本书内容主要针对生产型企业,因而以“外销”为主)服装理单跟单。

二、服装理单跟单的作用

(一)服装理单的作用

1.规范客户要求 为使订单顺利完成,理单员必须把客户的要求严格按照加工要求和流程在订单中清晰、充分地体现。在接到国外订单时,如果客户对所需服装产品的要求不明确、模棱两可,理单员同样需要把其要求规范化,以防止事后发生纠纷;如果客户对产品有明确要求,但由于地域、文化、习俗的差异,其产品要求的表述形式不同,理单时必须把客户不同的表述形式规范为符合生产企业加工要求的标准。

2.理单文本是核对订单的依据 客户常常会在订单具体加工的过程中提出加工或其他方面的调整,如果客户的调整要求增加了加工难度,依据理单文本可以合理地要求客户提高加工价格。

3. 为服装跟单提供最直接的验货依据 在不违反出口条例的相关规定之下,客户的标准在一定程度上就是“出口标准”,因此,理单文本成为跟单员检验产品的重要依据。

(二) 服装跟单的作用

1. 对订单的具体实施 服装跟单的主要作用是依据理单文本督促生产企业准确及时地完成客户的订单,是对理单文本的具体实施。

2. 确保达到客户的要求 理单文本为生产确立了工艺、质量、周期等各方面的要求,但各生产环节是否能够达到以及如何达到该要求,需要跟单来全程跟踪、配合加工部门。

3. 协调上下游环节关系 订单质量的保证促进了生产企业与客户、贸易公司之间的融洽关系,在一定程度上还起到巩固客源的作用。

三、服装理单跟单的基本业务程序

(一) 服装理单的业务程序

随着服装贸易的日趋成熟化,服装业务分工也越来越细、越来越明确,各个公司对服装理单业务有不同的分工,但其基本程序都包括初期理单和终期理单两个方面。

1. 初期理单

(1) 询价、报价:顾名思义,即与客户就价格进行询问、申报。询价与报价工作随企业的规模与性质而相应变化,规模大的订单型企业一般设有单独的询价、报价部门,由外贸业务员来承担其工作内容。

(2) 翻译、整理客户原始资料:服装理单员不但要是一名好的“翻译员”,还必须把这些原始资料整理、规范为符合生产所要求的资料、数据。

(3) 联络客户:服装理单员不仅仅要做到与客户保持联络、等候接受订单,而要主动地进行业务开拓,对客户进行推销跟进,力争达成订单。

(4) 确认样衣:根据客户的订单要求确认样衣的款式、面料等细节。同时可以推销企业的新产品样,提供相关的咨询意见,以达成更多的订单。

(5) 制作订单工艺文本:把客户的原始资料和其他技术要求等整理完毕后,制作成符合加工要求的、规范完整的工艺文本。

(6) 指导跟单员把握订单质量:虽然服装大货(是指一个订单生产要求确定后,按工艺文件大批生产该产品)质量的把握由服装跟单员来完成,但是理单员与客户的接触相对频繁,更加了解客户的心理,对不同客户的产品质量要求把握得更加准确,所以理单员应提供给跟单员相关的客户信息及不同客户的特殊要求等,指导跟单员有针对性地把好产品质量关。

2. 终期理单

(1) 陪同客户验货: 验货通常有客户公司验货和委托专业验货公司验货两种方式。如果是客户公司验货, 由于理单员与客户相对比较熟悉, 则由理单员和跟单员一起陪同客户验货较妥。

(2) 指导相关部门做好出货工作: 客户验货完毕后, 如果验货合格同意出货, 则要衔接其他部门做好货物的报关、装运及货款结汇等后续工作; 如果验货不合格, 则要妥善安排生产企业翻仓(开箱重新返工), 与客户协商推迟交货, 并及时衔接其他部门另排船期或安排空运等事宜。

(二) 服装跟单的业务程序

服装跟单工作是服装生产企业的中心与生命线。服装跟单的业务也是依据企业的规模与性质而有所不同。一般可分为前期跟单、中期跟单和后期跟单三个阶段。

1. 前期跟单

(1) 熟悉订单工艺文本: 服装跟单员充分围绕订单工作, 因此必须熟悉、掌握理单的订单工艺文本内容, 保证每一道加工工序顺利进行。

(2) 评估生产企业: 对生产企业的性质、生产类型、生产能力、生产管理状况等作全面的了解, 并提出反馈意见给理单员。跟单员的评估意见是理单员选择、确定是否由该企业承接订单的依据, 是订单得以顺利操作的保障。

(3) 指导样衣生产: 样衣制作的质量和速度直接影响客户能否最终下订单。有时客户下订单的时间比较仓促, 此时有效地指导样衣生产才能保证得到订单; 但如果样衣的确认反复出现错误会导致客户另寻合作伙伴。

(4) 检验大货面、辅料: 服装跟单员对服装面、辅料的检验是前期跟单中一个非常重要的环节, 面、辅料的质量将直接影响大货的品质。

(5) 交寄产品样衣: 在完成订单过程中需要给客户寄款式样、产前样、广告样、船样等各类样衣。

(6) 制定大货生产工艺文本: 依据订单工艺文本制定符合企业的大货生产工艺文本, 按照订单要求细化每一道加工工序, 严格指导服装产品的生产, 以达到客户的要求。

2. 中期跟单

(1) 半成品检验: 大货生产期间进行不定期的跟踪抽查, 对加工部门进行中期评估。

(2) 确认生产进展情况: 在服装产品投入生产后, 要求跟单员进行生产进程的评估, 合理有序地安排生产时间, 从而保证能按照合同交货日期出货。

(3) 中期报告: 跟单员每一次在加工部门所发现的有关产品质量和其他需要改正

的问题都必须做出书面报告,由生产部门主管和跟单员同时签字后存档,以作跟单员中期查货和加工企业修改生产细节的依据。

3. 后期跟单

(1)确认出货时间:一般在出货前一星期,跟单员必须对订单的交货日期进行评估。如果出现交货日期紧张的情况,首先要通知理单员做好推迟交货的准备,同时敦促加工部门通过多种途径(延长劳动时间或者增加加工人员)赶货。

(2)陪同客户验货:跟单员对大货情况非常熟悉,因而验货时通常要跟单员陪同,尤其当客户委托专业验货公司进行验货时,必须由跟单员陪同。

(3)整理装箱单:通常最终出货的数量会与订单数量有出入,这种情况下,首先要核对订单资料中客户是否允许数量溢缺,然后把出货产品的最终总体积、总重量等数据报给理单员(若为出口服装产品还需整理相关数据资料以备报关),并把最终装箱单上交理单员存档。

(4)后期总结报告:跟单员必须做出书面验货报告上交理单员,并需要跟单员和生产企业的法人代表或委托代表签字。后期跟单总结报告是跟单员对订单执行情况的总体评价。

四、服装理单与服装跟单的关系

服装理单与服装跟单的关系密不可分。服装理单指导服装跟单,服装跟单依据理单文本执行。服装理单员按照客户要求把服装产品相关细节在工艺文件中表达准确、清楚;服装跟单员依据理单员的工艺文件,严格把关,按照客户要求检验,保证加工部门顺利、按时地出货。服装理单跟单两项业务相辅相成,缺一不可。

五、服装理单跟单的重要性及发展前景

我国是世界上最大的服装生产国和出口国,对全球服装贸易的影响举足轻重,出口额占全球服装出口总额的四分之一。中国出口服装呈现如此强劲的发展势头,主要原因是经过 20 世纪 90 年代末的产业结构调整 and 大规模技术改造之后,中国服装产业生产技术与世界的差距已缩小,无论是加工设备、生产工艺还是管理水平都有了明显进步,产品质量明显提高。20 世纪 90 年代服装理单、跟单对于人们来说还是一个陌生的职业,企业对出口服装的生产管理与质量控制尚处于一种概念模糊、不重视状态,随着出口服装质量标准的出台与实施,服装企业对出口服装的质量检验与质量管理体系的重视力度加大,对出口服装的安全、卫生、环保等项目的检验也相应受到重视。

中国加入 WTO 给国内的服装产业带来了前所未有的发展机遇,国内服装企业将

能更方便地获得进出口经营权,更多的服装生产企业将直接介入服装出口贸易,服装理单跟单的岗位从原来的服装贸易公司向订单型服装生产企业发展,其重要性在于可促使服装产业与国际接轨,使服装企业的制造管理与质量管理同行,取得更大的经济效益。加入 WTO 也使服装企业面临巨大挑战,迫使企业的各个方面都必须与世界接轨,越来越多的订单型服装生产企业从简单的“贴牌生产”或“代工生产”(OEM, Original Equipment Manufacturer,直译为原始设备生产商,是指生产企业按某品牌企业委托合同进行产品开发和制造,用原品牌商标,由原品牌销售或经营的合作经营生产方式)转而向“再设计生产”(ODM, Original Design Manufacturer,直译为原始设计制造商,是指在品牌企业没有买断其产品版权的情况下,生产企业修改产品的部分设计,并冠以自己的名称再进行生产的企业经营方式)或自创品牌的方向发展,这就要求服装企业熟知和遵循国际规则,服装理单跟单由此发展成为订单型服装生产企业最重要的工作之一。服装理单跟单已成为当前社会需求的一个缺口,服装理单跟单的发展前景将是非常广阔的。

第二节 服装理单跟单的应用

一、服装理单跟单在内销服装企业中的应用

服装理单跟单是综合性的业务,它要求理单跟单人员不仅了解服装的面、辅料,而且要掌握服装板型、制作工艺等。在内销服装企业中,还应掌握服装生产技术标准的等级,譬如国家标准、行业标准、地方标准、企业标准等。随着社会分工的细化和明确化,内销服装企业对各项管理也日趋成熟,特别是质量认证体系的出现,使服装理单跟单作为两个密切相关的业务在内销服装生产中发挥了相当重要的作用。

(一)服装理单在内销企业中的应用

内销服装的直接客户是国内的服装公司或企业,从而减少了服装理单时资料翻译的环节,理单过程相对简单。具体的理单工作由设计部门和技术部门合作,由服装设计人员和服装技术人员共同来完成这项工作。在现代的内销服装企业中,对服装设计人员来说,完整的成衣设计稿不只是简单的款式图,它应该包括:款式图、面料要求、辅料要求、简单的工艺说明等,可以说是一份相对完整的试样单;技术部门根据试样单制作出符合设计意图的服装样衣,再根据样衣确定详细的工艺流程和质量标准,制定标准生产工艺单,形成清晰的理单文本,生产企业能够据此内容独立完成大货,不会因为工艺单的原因影响大货质量,延误交货期

或出现其他问题。

（二）服装跟单在内销企业中的应用

服装跟单在内销企业中的应用是根据企业的经营性质来决定的。在国内服装贸易中,由于各个服装企业经营的性质、范围及经营项目各不相同,因此服装跟单在服装内销企业中的应用也是各不相同的。

1. 单一经营企业的服装跟单 在国内进行服装贸易的企业通常有自己的品牌,有的品牌经营的品种比较单一,比如:西服、裤子、衬衫、内衣等,各企业依据各自品牌经营的理念、目标定位而不同。单一经营的企业一般都有加工能力,有一定的生产管理和质量管理体系,在这种情况下,服装的跟单工作融于生产与质检部门当中,服装跟单员充当了质量监督员的角色,也叫质检员。

2. 多元化经营企业的服装跟单 有的服装企业经营品种比较丰富,包括休闲男装、休闲女装、商务男装等,还有的企业除了经营服装主导产品外,还经营各类服饰配件、装饰品等。这些企业涉及的面料品类繁多、款式多样、工艺文件各成系列,跟单工作往往复杂多样。但在多元化竞争的市场中,企业家想方设法要让自己的品牌在消费者心目中树立良好的形象,因而保证产品质量的跟单工作非常重要。

3. 外发型经营企业的服装跟单 随着国内服装贸易的日趋成熟,业务分工也越来越细,有些服装企业家的经营思路也在不断创新变化,他们把精力和财力集中在品牌建设和产品研发上,而把繁琐的加工放给有加工能力的服装企业,实行联手经营的政策。由于各个服装企业的质量标准、生产状况各不相同,代工企业对本企业服装产品的特点也不了解,在这种情况下就要发挥服装跟单员的作用了。跟单员必须引导代工企业控制好产品的质量,使外发产品的质量达到本企业的质量标准。这类企业对自己产品制定了严格的质量标准,服装跟单员必须按照其质量标准进行验货和收货。

二、服装跟单在外销服装企业中的应用

服装跟单在外销服装企业中的应用更为广泛和重要。

（一）外销服装企业的服装跟单

在国际服装贸易中,与国外客户的沟通 and 交流是很平常的,因此,除了一般跟单工作外,要求跟单员必须要有相应的外语基础。

（二）外销服装企业的服装跟单

外销服装企业要求跟单员具有完备的专业知识,精通外语,熟悉服装面、辅料的品质鉴别,掌握服装样板和工艺技术。在实际应用中,多侧重服装面、辅料跟单、服装样衣跟单和服装大货跟单。

三、服装跟单在内销企业与外销企业中的应用的区别

(一) 服装跟单在内销企业与外销企业中的区别

1. 针对的客户不同 内销企业服装跟单针对的产品是企业自己品牌的产品, 依据市场的需求状况确立, 客户也是企业本身。而外销企业服装跟单针对的是国外客户。

2. 岗位设置不同 内销企业中服装跟单的工作可由设计部门和技术部门共同完成。但在外销企业中服装跟单则是一个独立的部门或单独的岗位, 因此企业对这个工种的重视程度不同。

3. 要掌握的学科内容不同 由于两者针对的客户不同, 外销企业服装跟单员必须掌握一门或一门以上的外语才能与客户进行正常的交流与沟通。另外, 外销企业服装跟单员还必须掌握一定的国际贸易知识, 以应对各类国际贸易的磋商和纠纷, 但在内销企业服装跟单中则相对简单, 因此两者所要求掌握的学科内容不同。

(二) 服装跟单在内销企业与外销企业中的应用的区别

在一些惯例的质量标准中两者没有多大的区别, 内销企业服装跟单中大都参照的是国家标准、行业标准和企业自己的质量标准; 在外销企业服装跟单中则更多的是参照出口服装标准, 并最终以外销客户的要求为质量标准。

第三节 服装跟单人员

一、服装跟单员

(一) 服装跟单员的工作性质

服装跟单员是服装贸易公司或服装生产企业中的主要业务人员。服装跟单员的工作性质和特点随服装企业的规模与性质而有所区别, 他主要负责业务拓展与实务操作, 即通过联络客户为公司或企业达成订单的业务人员, 并在接单后依客户要求制作工艺文本以指导产品生产, 是客户与公司、企业之间的关键中介人员。

1. 服装跟单员是业务员 服装跟单员的工作不仅仅是企业的“营业员”——被动地接受订单, 而是要主动地进行业务拓展, 对准客户实施积极推销, 以达成订单为目的。为此服装跟单员必须:

- (1) 收集信息: 服装跟单员要收集市场信息以及进行市场调查。
- (2) 寻找客户: 服装跟单员通过各种途径寻找新客户或跟踪主要客户。
- (3) 设定目标: 服装跟单员应决定在潜在客户与现实客户中所应分配的工作时间。
- (4) 传播信息: 服装跟单员应熟练地将企业产品的相关信息传递出去。

(5)推销产品:服装跟单员应与客户接洽,展示产品,特别是介绍公司新的推销样,回答客户的疑问,努力达成订单。

(6)提供服务:服装跟单员要为客户提供各种服务,解答咨询意见,加速交货。

2. 服装跟单员是业务助理 服装跟单员在许多时候要扮演业务助理的角色,协助业务经理接待、沟通、跟进客户。为此服装跟单员应做好以下工作:

(1)处理电子文件、收发传真等。

(2)询价、报价。

(3)验签订单。

(4)管理客户档案。

(5)接待来访客户。

(6)交寄样衣。

(7)联系相关业务部门。

3. 服装跟单员是协调员 服装跟单员应对客户所订的产品进行跟踪,并协调货物报关、货物装运等。服装跟单员在小企业中可能身兼数职,既是内勤员,又是计划员、物控员,甚至是采购员。

(二)服装跟单员的素质要求

服装跟单员的工作性质与特点决定了其从业的素质要求,即服装跟单员必须具备以下基本素质:

1. 专业知识 服装跟单是综合性学科,要掌握服装样板、缝制工艺和服装面、辅料的品质鉴别等专业基础知识。服装样板是服装加工的主要依据,是服装款式造型的关键;制作工艺是产品质量控制及验收的主要依据;对服装面、辅料的认识是跟单与跟单的必修课程。与国外服装企业的广泛贸易使服装外语在服装跟单过程中尤为重要,除此之外,还要了解一些相关的服装外贸知识和国际贸易知识,如出口关税知识、各国服装市场的概况和特点、外贸单证的概念和内容以及物流知识等。所以作为一名服装跟单员必须随时“充电”以弥补自己知识储备的不足。

2. 电脑办公软件知识

(1)Word 文档和 Desktop(桌面)管理:每份订单应设独立的文件夹,里面分档保存着这份订单的合同、工艺单等单据以及与客户往来函电、跟单计划和实施记录等。不少外贸公司在操作一份订单时,通常采用 AB 制,即一人为主,一人为辅相互配合,当然,在这个订单中为辅的人可以在另一个订单中为主。这样操作是为了使其中一人外出时,另一人也能处理该订单的突发事件。为主的人员应该有一份能够随身携带的工作文档(Working file),存放如合同、工艺单、操作要则、跟单计划和实施计划等资料,以便随时核对。