# 外贸新手做好外贸电子商务的三部曲

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-08-09

*第一篇：外贸新手做好外贸电子商务的三部曲报关员网络视频免费试听 http://edu.21cn.com/kcnet750/互联网网络时代，每个人都在谈电子商务，谈运营，每个人都有自己的想法和方法，我也一样，回顾已成功的互联网企业或正在努力...*

**第一篇：外贸新手做好外贸电子商务的三部曲**

报关员网络视频免费试听 http://edu.21cn.com/kcnet750/

互联网网络时代，每个人都在谈电子商务，谈运营，每个人都有自己的想法和方法，我也一样，回顾已成功的互联网企业或正在努力成功的互联网企业，大家做的事情的目的可能都一样，方式方法各有不同，总结来总结去，最终沉淀出来一些共性的东西，在这里和大家分享-------做好电子商务的三部曲

1、好的产品或服务

这里说的好的产品或服务，是对于用户来说的，而非企业自身某个人或某个团体或某个技术或某个领导，正所谓有需求才有市场，衡量一个产品或服务好与坏，或者说有没有市场的标准，也是唯一的标准：就是有没有那么一群人喜欢你的产品，喜欢用你的产品，会想其他人介绍你的产品，如果对于你的产品来说，有这样的一群人，我想你的产品是好的产品。

2、好的用户体验

有了好的产品，而且有了那样一群人想用你的产品，那么唯一让他们能持续使用你的产品的方法：就是好的用途体验，这里所说的好同样不是某个人认为的好，而是为用户提供使用产品或服务的极其方便的方式方法，现在看看你的产品或服务的设计中，有没有做到让用户变为“傻瓜”，抛弃繁琐而复杂的所谓专业的业务流程，让其变的简单易懂，让用户没有疑问，按照他们自己的思路也同样可以完成整个业务流程，那么我想你为你的产品配置了好的用户体验，为用户提供了可以持续使用你的产品或服务的理由。

3、好的售后服务

好的产品，让用户关注到你，好的用户体验，让用户称赞你，好的售后服务，则会让用户希望拥有你！

售后服务，对于一个成功的企业是至关重要的环节，中国有句俗语，叫编筐编篓，重在收口，一个好的产品或服务的完整性，尤其体现在优质的售后服务上，科学的售后服务体系的建立，是一项工程，对于任何互联网企业来说都是重中之重，当你的产品或用户体验出现瑕疵时，好的售后服务可以让拟补这些瑕疵，甚至可以拟补产品或服务上的不足，在中国，售后服务体现在人的文化，更是衡量一个企业的产品或服务完善与否的标准。

看看你的企业的产品或服务，有没有真正做到以上这三部曲？不要纵马观花，要真真正正坐下来，反复思考反复讨论反复测试反复发问„„，只有这样才能设计出好的产品或服务，好的用户体验，好的售后服务。

**第二篇：致外贸新手——如何做好外贸**

致外贸新手——如何做好外贸

不少外贸新手开始时往往很迷茫，如何提高自己的外贸业务水平？怎样才是一个好的外贸员？

本人从事外贸有些年了，现总结了一些作为优秀外贸人必备的能力和知识。新手入行时如能由此入手，针对地学习，定可较全面的提升外贸业务能力，顺畅地进行外贸开拓。

此总结项目排序按重要性分先后。

一、业务

1.销售能力： ①口才：

a.推理，说服； b.流利，清晰； c.聊天话题 ②精力： a.作息；

b.精神投入分配； c.锻炼 ③个人魅力： a.人格； b.面貌； c.品味 2.找客户 3.平台：

①公司网站： a.版面； b.SEO ②B2B平台

二、行业 1.产品：

①公司产品：

a.价格，MOQ； b.生产、交货周期； c.优势，档次； d.分类、编号②材料，使用 ③认证 ④市场 ⑤展会

2.竞争对手：

①销售策略，渠道

②名企，同水平企业 3.供应商

①名企，对口供应企业 ②资质 ③聚集地

三、外语

1.英西俄葡阿法 2.学习要点： ①问候、寒喧

②数字，货币，单位 ③产品相关词汇

④日常词汇、句子结构

四、出口运输

1.国际快递，空运，船运（价格，时效）2.单证，商检，报关

五、地理

1.国家英文名、区号、域名、时区、货币及汇率

2.风俗 ①宗教 ②节假日 ③民族喜好 3 经济： ①产业格局

②与中国贸易状况 ③GDP问题、人均

六、政策

1.出口限制、配额 2.退税，优惠

3.出口目的国关税、配额

以上纯属个人经验总结并出于感性理解，如有缺漏或误人之处，欢迎补充指正。

（PS：所谓水滴石穿，最重要的一点还是：“坚持”——能力平平，纯因积累而做出成绩的人实在太多了！）

**第三篇：外贸新手工作总结**

第一周工作总结

工作已有一周了，在这短暂的一周，渐渐地由外贸行业的新奇转入到琐碎的细节中。刚进公司的时候，我是有些忐忑的，一方面来自其他外贸业务员的描述：耐力，压力，还要考验反应力。另一方面，来自对这个行业的陌生，毕竟自己不是外贸专业毕业的，一些外贸基本理论知识要从零学起，且那些理论也只是纸上谈兵，只能作为实战的参考借鉴，我知道，新的挑战已经开始。

非常幸运的，我的职场生活有一个不错的开端。我的指导师父是外贸这块的经理小郑。在小郑的帮助下，我先从熟悉本公司的出口产品—FROZEN TILAPIA WHOLE ROUND（冻条冻罗非鱼）开始。熟悉出口产品最好的途径就是进工厂车间看冻条冻罗非鱼的加工流程是怎么样的。穿上车间工作服之后，我跟着品管部的其中一位负责人老邹进车间，听他详细介绍罗非鱼的加工流程，并帮他做产品抽查检测工作，算出本批产品的渡冰率。接下来几天就是坐在小郑旁边，看他如何与其他公司的人员交接工作如何沟通的，并不断认识与我们公司出口业务等有重大关系的人员。最后，比较重要的就是学习缮制结汇单据以及报检、报关单据。在小郑的教导下认识这些看似简单但很重要的单据，并熟记这些单据的主要内容，并靠记忆自主完成缮制单据的任务，不懂的及时请教小郑。完成任务后并积极主动请小郑帮忙批评指正，做错的地方要反复研究，把错误改正过来，并把重点记在笔记本上，下班后要不断的复习重点要领。其他时间就是按照小郑要求货代等人员核对单据信息，加强与他们的沟通联系，从而也增加我对外贸出口业务流程的熟悉认识。

总体来说，总结本周的工作，一是为了梳理思路温故知新，二是为了展望未来，更好地提升自己。

1.努力学习，让自己的能力和素质跟上公司发展的脚步。在以后的工作中，我应该抓重点，虚心向周边同事学习，取人之长补己之短，丰富自己。还要培养自己独立思考的习惯，遇到事情三思而后行，要比客人先想到，才能给客户提供满意的服务。

2.严谨细致，有大局观念。工作中，客户和公司的利益有时难免会发生一些冲突，此时，要有大局观念，自己能力有限要请示上级领导，处理好分歧。

3.培养良好的时间观念。时间就是金钱，客户等不得，订单也等不得。要及时处理一切公司的有关事情，要早请示早回复，给客户留下良好的印象。

这份简短的总结还有很多不完整的地方，在以后的工作中我还要不时的回头总结，一个人有缺点不可怕，可怕的是没有提出来加以解决。我相信在领导们及同事的帮助下，我会不断的完善自己，通过自己的努力和拼搏，和公司一起发展。

**第四篇：外贸新手做什么**

很多外贸新手刚开始工作都是不知道该做什么，还有一些职场老手偶尔也会遇到这样的情况。希望本篇文章会给大家带来启发。

感觉很多外贸人都在彷徨，觉得平时无事可做，特别是外贸新人，这么一种态度导致了自己浪费了大把的时间，同时也在挥霍着自己并不多的青春。

大家都知道，和客户谈订单的时候是我们最忙的，也是动力最足最勤奋的时候，但一旦没有了客户需要自己开发的时候，再加之开发信及回盘之后没有踪迹，导致了很多人出现心理疲劳，开始松解，这就给懒惰提供了有机可乘的机会。

其实这个很严重的哦，我有几个建议，也算是自己悟出的一些经验把，当你在公司无事可做的时候你可以：

1.分析你所有现有的新老外贸客户，把有潜力的客户单独列出来，然后给客户分组分别制定量身定做的方案，结果当然是拿下客户。大家应该都知道开发一个新客户和维护老客户的投入差距。

如果做到这样你觉得还会没有事做吗，不管你是在分析客户给客户分组，还是在想办法制定方案都需要时间，而且你也会在做的过程中不断进步着。

2.多来来TOXUE外贸网，多进一些外贸类的网站，我们每个人都是需要充电的，要多学习。而且最主要的是多与外贸的战友们交流，我们部应该把所有的事情都局限在你们外贸部或者你们公司，而是要充分发散自己思维空间，多与外界接触，这样你学的东西才不会有局限性。交流会让你学会很多平时工作中的宝贵经验。

3.没事的时候，多加强自己的英语水平，特别是口语和听力，因为咱做这一行少不了要同客户电话或者当面交流的，语言的不过关也是有很大的弊端的。而且如果你英语好了，也可以再学一门小语种，不是所有的客户英语都是很棒的，你多学一门语言，会给你一些客户带来方便，当然客户给你的也不会少哦~~

4.当你没事的时候，你可以和你的同事聊聊天，一些能力很好的同事他们一般是不会愿意把自己好的经验分享给你的，但是你们聊天的时候他们一般会不经意的透露，人嘛，都有爱炫耀的心理的，当他在谈论自己好的经验的时候一般都会很兴奋会说很多，不过你需要会问，而且知道适时的把聊天话题引到你想了解的问题上。呵呵，有点难度哦，大家不妨试试。

其实平时还是有很多事可以做的，只是我们没有发现或者被残酷的现实给阻挡了。暂时这里就总结这么几点，只是个人的见解，如果有更好的建议希望大家无私的分享出来哈，万分感谢。

另外如果有不妥的地方，还请各位高手批评指正。祝大家一定会在外贸这条路上越走越远，越来越好的~~

**第五篇：外贸新手经验总结**

外贸新手经验总结

1、时差原因，国外的客人基本上都是晚上在线，新的业务员想在试用期内出单，最好每天能够坚持到12点-2点和客人用沟通工具聊天，这样比较获得客人的好感，一般早上10点上班，还是有很充足的时间睡觉的2、在公司察言观色，多和老业务员接触，你会获得很多意外收获

3、国外很多客人都是用非常大的虚假订单数量来试价格，并压价，最终下单都会少于他向你询报价的数量

4、不要忽悠小的客户，很多小客户都会先试着走几单，再者，大客户也是从小客户做起来的5、成交过的客人最容易下单，所以，我们平时一定要做好售后工作

寓意：一件物品对于卖家的价值在于能为卖家带来多少净利润，而不是能够卖多少量出去。1单交易赚50美元总是比50单才赚50美元更加明智！

楼主的真能行得通，就不会这里说了，早就单干了

我为了快速积累经验，做得最多的就是想方设法搜集各种案例（不同行业，成功的和失败的都看），和在福步论坛潜心研究。努力通过看别人的案例来复原整个订单的交锋过程，精彩之处和不足之处都要看出来，这样一方面可以博取众长，一方面可以避免重滔覆辙，此外还不断反思总结自己的案例。慢慢促进进步，修炼内功。

刚进公司时，主管给我三句话:

1、你永远不知道客人在想什么(所以不要花心思去猜)；

2、你永远不知道自己做的对不对（所以做事情不要缩手缩脚）；

3、你永远不知道今天的客户，明天会不会成为竞争对手（所以关系再好，有些事情也要保密）。

1、在工厂时，客人抱怨价格太高时，我总是说一分钱一分货，以质量好来回复。进入贸易公司后，才知道价格才是硬道理，特别是大客人，对价格的考虑绝对是高于对质量的考虑的。而且千万不要以为自己做不了的价格别人也做不了，在你这里一分钱的货，别的工厂半分钱就可以了。以电子厂为例，光是在广东东莞一个地方就有大大小小3000多家，客人的选择余地是非常大的。所以在客人威胁不降价就转单的时候，千万不要以为以他的价钱根本转不出去。

2、如果客人说要验厂的话，你的机会就来了，千万不要嫌麻烦，只有大客户才会在下单之前验厂的。

3、不要过分向有意愿的客户吹嘘现有的业绩。我曾经碰到有的业务，和我谈价格时，大谈他的一个大客户如何如何，说别人一个月200K的订单也是这个价格。这样的谈法，等于是在封我的嘴，我当时就感觉他已经吃撑了，再给饭也不要了。top-sales.com.cn/wm4、答应的事情要做到，即使完成不了也要提前告诉客人，不要拖到客人来问才说。诚信太重要了，不只是公司，个人诚信也很重要，即使单子没做成，至少保住了在客人面前的诚信，无论是对业务，还是对自己将来的发展都大有好处。

5、报价要有技巧。关于这个问题，已经有很多帖子，但我不吐不快，因为居然有的工厂业务把价格报个天高（比其他工厂高3~4倍！），还好意思说自己是因为质量过硬，在我追问到底好在哪里，又说工程人员比较清楚，自己不知道！客人都不傻，如果相同容量的MP3，报价比SONY还高的话，又有谁会感兴趣呢？

6、接到客人讯盘时要及时回复，即使是一封大众格式的回复都会让客人知道你办事的效率及对客人的尊重。有时候等你考虑好如何回复，报价时，客人已经飞掉了。对于那些在阿里或者环球资源上做广告，每天有大量讯盘的业务，这点尤其重要。

7、生意上的SENSE必不可少。这个东西比较难描述，简单的说是能够发现客人在考虑是否下单时，最主要的因素是什么。我曾经丢掉一个500万美金的单子，具体原因不方便说明，但是当时只要打一个电话澄清一下就OK了，我没察觉出这个电话的重要，结果单子被别人抢了，郁闷了好一阵。

8、不要轻易的对客人说“不”。圆滑的处理是好的选择。例如，客人的目标价格实在是做不下来，可以说“我再帮您和老板争取一下”，或者推荐可以达到目标价格的产品给客人。

成功外贸人的70条经验分享

1、每天起床，洗漱的时候，背诵十大成功信念一次。

2、吃早饭的时候，把今日的计划在脑子里过一遍，明确自己今天的主要工作。

3、出门前，面对镜子，大声说一句：“我是最棒的”或“我是最伟大的推销员”或“我一定能成功”。然后，扬一下拳头，潇洒出门。

4、出门见到第一个人，对他真诚地说“早上好！”

5、出门见到第二个人，对他真诚地微笑，再打一个招呼。

6、出门见到的第一个要打交道的人——无论是出租车司机还是自己的同事还是自己的客户——首先赞美他30秒钟，不要期待回报。

7、只要有时间，就看看自己的计划手册——你可以把当日的计划做成一张小纸条，放在随身的口袋里。

8、先做当日最有希望成功的事情。享受一下成功的乐趣。

9、为今日第一次的成功，在心里呐喊：太棒了，这么容易就成功了！

10、为今日第一次的不成功，在心里说：原来这样做不好，我知道了，下次一定会改进！

11、对你微笑的人，还报一个微笑，外加一个问候语。

12、对你冷冰冰的人，多几个微笑，把腰板挺得更直一些。

13、最成功的销售，10分钟内搞定。超过30分钟，生意很难做成。

14、去约见大客户，等待小客户来。

15、大客户重在服务，小客户重在质量。

16、谈话之前，要知道对方想要什么。

17、只谈客户关心的问题。客户不问，不要添枝加叶。

18、谈话多听客户说，做一个好的倾听者。

19、如果谈话不成，一定问一下“真正的原因是什么”，请求对方帮助自己改进工作。回头好好总结。

20、谈业务之前先谈认同度——对方最认可的是什么，就先谈什么。

21、提前知道对方认可什么，并精心准备谈话。

22、认同度不要海阔天空，随时准备拉近业务内容。

23、有些客户需要3年努力才能成功。那就不要太着急谈生意。

24、抓住群体里“有最大认同度的人”，他就是“有核心影响力的人”，他往往能促进你的业务延伸。比如家庭的当家人，企业的大老板，部门的“万金油”，行会的老大等等。

25、你80%的业务收入一定来自你20%的客户。

26、用80%的精力服务好那20%的客户。top-sales.com.cn27、客户成交，是生意的真正开始，而绝对不是结束。

28、你的客户群越大，你的价值就越高。

29、保持与你的客户的沟通，在他重要的日子或时期，送点礼品或去看望他。切记，礼品不要贵重，只代表心意。

30、每年至少给自己的客户和潜在客户发一份贺卡。

PCB 外贸经验分享

其实说简单也简单！

首先你要明白你们公司产品的档次，目标客户。

2，你要知道自己开发的市场，要坚持。

3，你可以多认识一些朋友，相互进步！

4，你可以培养你的人脉关系

5，我们不能单纯的为PCB而PCB。比如比人要PCBA，我们一样可以推荐！

牢记外贸10步1.平时多学习2.工作多总结3.没事多看帖4.擦亮眼睛多发现

5.不懂就多问6.多了解竞争对手（知已自彼）7.下班多思考8.对工作像对待伴侣，要一心一意9.待人不要太计较10.多为客户考虑 大家成功！...之后我是2025年的春节辞职，专职做外贸，这一年是最苦的，找了一个工厂帮他做外贸。刚开始和大家一样，跟狗咬刺猬是的，无从下口。我就每天泡在福步。拼命的注册B2B,B2C.拼命的撰写大量的技术文件和宣传资料，比如技术合同，服务合同，各种数不清的说明书等等，到现在加起来一共有2千多页。还要一边接询盘，这一年的询盘很少，但是如果有都有80%成交机会。今年我没有出一个单子，没有卖出去一分钱的货。还好工厂很支持我，因为工厂只有我一人做外贸，每天休息4，5个小时。春节有到了，回头看看来时的路，感觉虽然累，没有收入，但是很高兴，今年过年在工厂过，没有回家，给客户拜中国年。

2025重新来过，宣传和资料准备的差不多了。2025年四月份的时候，果然效果不错，每天都有几个国外电话过来咨询的，询盘开始活跃。慢慢的发现客户的风格不同要的资料不同，我就开始从市场分析来分析客户，ok。基础很实，知道了为什么大学会有《国际市场营销学》这门课程，慢慢的引导客户怎样去他们当地做调查，气候条件是怎样的，等等。这样生意就好起来了，收入也增加了。理解了 ‟磨刀不误砍柴工„，磨刀的时候太不容易了，当然砍柴会轻松很多。

2025年下半年换了一家公司，结果入职后公司只给我了一个产品目录和很多的工厂的宣传册。但是靠这些东西只能是 ‟闭门造车„ 谁知道咱们呀。所以又开始了宣传，当然我做过很多的工作。自己成了自己的策划

结果我有来了一个轮回，跟刚开始做外贸的时候是一样的。只是产品不同，市场不同而已

我的结论是：外贸们只要你更换产品，都会由一个轮回让你去经历，可能时间周期不同。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！