

soho外贸

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/167935606613728.html>

范文网，为你加油喝彩！

家务劳动-兵马俑的历史



2023年3月21日发(作者：隐晦的表达爱意的诗句)

【外贸培训】外贸业务员关注的六大问题

问题1：什么是外贸SOHO?

关注指数

很多刚入门的朋友，包括很多做了一段鹅蛋脸美女时间的外贸人都很关注这个问题。在

这里做一个简单的介绍。

相秋天的作品 信大家都知道什么是SOHO，(SMALLOFFICEHOMEOFFICE)，顾名思义就是

在家办公.同理,外贸SOHO就是一些依靠个人力量在家办公的外贸业务员.外贸

SOHO是一些做了一段时间外贸，积累了工作经验，客户经验和资金的人,在条件

成熟以后，出来自己单干的外贸人。

在整个外贸流程中，外社交能力 贸SOHO要担任很多角色,如总经理，业务员，跟单员，

单证员等等。外贸SOHO的生意比较大的时候就可以发展为外贸公司或外贸工厂。

外贸SOHO工作的优点就是工作自由，利润高。(很多外贸SOHO朋友一年拿

下20万以上的利润非常正常)。缺点则是非常辛苦，包括身体和心理。

问题2：外贸业务员要具备什么样素质?

关注指数

很多刚进门或者即将入门的外贸新手，很苦恼这个问题.我刚毕业的时候也是

两眼一摸黑，根本不知道自己到底要做什么，总觉得自己什么都不会。

在这我以个人经验给大家回答做为一个合格的外贸业务员应当具备什么样

素质。

第一：外贸素质。外贸素质是指对外贸流程的精通程度.外贸业务首先应该知

道从寻找客户到最后交单退税的一个整体流程，这样才能把握住每一个环节不出

现漏洞。因为外贸各环节都容易出错，而且出错后就是非常挠头的问题。

第二：外语素质。一些前辈曾经说过,外贸业务员不需要太好的外语也可以

做，我不反驳。因为确实很多以前的外贸业务员都是中专出身，决定因素是因为

过去的外贸环境不是特别透明，加上外贸刚起步,外贸人员紧缺，导致的当时状

况。然而如今外语人才队伍日益扩大，外语条件差的新人很难再找到一份外贸工

作了。

不过也不要被吓到,这里要求的外语素质也只是限于简单的听说读写就可以。

第三：产品专业素质。这是业务人员对现在从事的产品的了解程度.既然做业

务就会遇到跟描写春天的句子有哪些

客户解释产品的性能、品质、描述等问题，这就要求我们要有过

硬的产品专业素质。

对于没有从事过外贸工作的新人,建议要去找一个产品熟悉一段，有的放矢.

找工作的时候就会游刃有余。

问题3：外贸新手应该选择外贸公司还是外贸工厂？

关注指数 picked

答：因为外贸公司大多在城市，而工厂都在比较偏一点的农村。很多人希望能

在城市工作，所以也就产生了这样的矛盾，到底是选择公司还是工厂。

个人建议外贸新人应该到工厂去，因为工厂的产品一是价格有优势，二是没有

在城市里工作的就业压力。对于刚刚起步的外贸新人来说，是一个非常好的缓解过

程。实际现状是，很多城市公司的外贸业务员基本都是月光族，而在工厂的外贸

业务很多都是小富婆，小富翁。

当然，这里不是说不赞同大家在城市工作，这个还是由个人来决定。

问题—4：外贸新人第一次接国外电话会不会紧张？

关注指数

外贸新人会经历很多第一次，我在这里以个人和外贸朋友的经验汇总的说一

下。

第一次接到询盘：欣喜若狂，好象吃了蜜一般。

第一次接电话：会冒汗，非常紧张。有些确实是听不懂，而且自己语无伦次。

第一次和老外会晤：谈话开始会很紧张，但是过后会信心大长。

第一次接到订单（无所谓大小）：比欣喜若狂还狂,很不得跑出去又喊又跳,

心情无比舒畅，有一种扬眉吐气的感觉。

第一次飞单：哈哈，这个就不说了,小心被你们老板看到。.。.

问题5：外贸业务具体是做食品安全宣传内容什么？

关注指数

大家都知道外贸业务有在工厂和公司两种,我分别介绍一下。

首先说工厂。贸易就是一个买卖的过程，工厂是将产品生产武汉大学牌坊出来以后卖给国

外采购商的一个过程,而国外的采购商其实也是进口以后卖给国外的零售商的。

做为一个工厂的外贸业务员，其个人劳务合同模板任务就是寻找国外的客户。对自己工厂的产

品熟悉以后,通过技术人员以及你的老板知道你产品的最低价，然后加上一定的利

润，通过自己的外贸平台将产品销售出去。这就是外贸业务员需要做的事.

而外贸公司的操作,则是买进工厂的产品，然后卖给国外的进口商。外贸公司

的操作在工厂的基础上,还有一个寻找配货工厂的一个步骤.这就需要对工厂数量

及质量的一个积累。得到一个好的采购价格，同时又获得好的工厂报价，公司的

利润就会比较可观。

外贸SOHO的操作参照外贸公司，只不过SOHO一是需要挂靠一个外贸公司

进行操作，二是会充当很多角色，非常辛苦。

问题6：上面提到了平台，究竟外贸业务员都有什么平台？

关注指数

说到平台，很多人有不同的理解。我说一下现在最重要的两种。

网络平台：网络平台很大，包括B2B，搜索引擎孕妇放屁以及一些行业网站等等，这里

不一一列举。B2B是专业商业网站，大家熟悉的有alibaba，中国制造，环球资源

等等（数百家）。搜索引擎比较多用的是yahoo,google，康帕斯等等。行业网站除

了大家熟悉的中国商赞网以外就是具体产品相对应的行业网站了。

展会平台：其实展会平台才是最直接最有效的平台，因为可以直接和外商面

对面的交流，但是花费相对比较大。国内出名的综合性展会有广交会（广州，现更名

中国出口交易会），华交会断断续续的近义词（上海），以及义博会（义乌）。其他的专业展会国内国外都有，具体就不再赘述。

其他的平台都是一些独门秘籍，每个外贸业务员都有一些，但是都不是主流

平台，所以这里也就不在细叙。

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发