从事外贸行业多年，很多订单并不像订单这两个字看起来那么可爱。有些订单的背后可能是陷阱，或者是同行的试探。一定要谨慎，有正确的判断能力。什么单子都接只会让外贸人员每天都生活在紧张焦虑的生活状态中，会让你心理压力很大，而且有些单子往往还伴随着赔款亏本等风险，什么单子都接会反而会阻碍你的发展。

一、这14种情况下的外贸订单，谨慎对待

01

免费提供样品

有些时候免费提供样品是可以的，但是一定要擦亮双眼。因为有些外贸客户拿到你的样品却让别的公司低价来模仿你的产品。建议是没有付费的样品一定不要寄，除了你们是老客户和相熟的伙伴关系。

02

以卖单的形式抽取佣金，而不付定金

以卖单的形式抽取佣金，而不付定金的不要随便接。定金不打、货值大定金少的单子，只要有一张大单、汇率变动大一点，下家找个理由不付钱货物不要，那么你多年的利润可能打水漂。很多外贸推广公司为了专注于推广，在后续外贸跟单流程都会让给其他公司做的。他们会以卖单的形式抽取佣金却不支付任何定金，对于这种订单也不能随便接。

03

需求含糊

对方没有详细的需求说明，没有资料，没有规则说明，就要求报价，不要轻易去接。

04

客户资料要完整

如果要接一个单子，对方这个客户的所有资料我们都应该掌握。比如公司名称、邮件、电话、地址等。如果老是刻意避开一些公司信息，可能是有问题的。

05

对方不专业

客户一般都是非常精明的采购商，不会出现不专业的情况。如果是刚好排了一个不专业的人来谈合作。最好还是跟对方公司确认一下，并说明。希望有新的人来交接。

06

要回扣，要请客

对方手里有单子，说可以给你做，但要回扣。这些都是骗人的把戏。通过某平台没聊几句就说我们可以下单给你做，不过你要表示表示，请客。

07

本身产品质量不过关

作为外贸业务员，要会选外贸公司，选对外贸产品。有位朋友就是这样，他们产品经常出问题，他们工厂没有跟单，他自己又是业务又当跟单，结果因为不

能一直盯着生产，质量总是达不到客户的要求。他就经常往工厂跑，非常头疼，他因此也没有时间开发客户了，跟老板谈过要招跟单的问题，但是迟迟无果因此都在考虑辞职的事情。做不到的一定要跟客户说清楚，让客户条款修改之后再签，自己做不到的千万不要答应。外贸订单，丁是丁卯是卯，既然客户要你们签协议合同就表示对这方面很在意白纸黑字写清楚了就一定要达到，否则到时候100%不赚钱还赔钱。如果胡乱签客户的质量协议这显然还没有接就注定是一个接了头疼的烫手山芋。

08

交期紧的订单

如果决定接单，不是说仅仅就看一个工厂的生产时间。算好所有的时间。如果明
知道
来不及生
产，一定要坚决回
绝客户的订单。不要觉得先接下来再
说。信用证
订单，如果接了，到时候在指定日期内没有出货，那么客户就完全可以拒付，也会失去好不容易和客户培养的信任。

09

付款方式不安全的订单

有些公司生意不好，不管什么单子，只要是单子都接进来，付款方式明明知道不合适却喜欢拿来赌。特别是已经合作一段时间的老客户，拿出来一个非常不利的付款方式，这个付款方式有明显的问题，但是因为急于订单就还是接了。危险的付款方式有DP
，O/A，还有一些孟加拉小银行的LC
等等。接了这种单子，在付款时间越来越逼近时心急如焚，特别是向相隔万里的洋大爷要钱更是非常麻烦。

10

太小没又利润的单子

世上总有付不起的阿斗，对于太小没又没利润的单子，往往是赔本赚吆喝。如果把所有小单子都接了，反而是把自己累的半死还扰乱市场，最后吃亏的是自己。小单子可以，但是利润必须得有，每一单自己最少赚多少钱一定要考虑好，不仅仅工厂要考虑MOQ，还要考虑最低利润。

11

品质高，垃圾价格

这种不多说了，凡是做过几年生意的人都知道，此类订单往往最后买单的是自己。

12

麻烦客户的单子

很多客户话很多，而且很麻烦。还有很多朋友会遇到有让你反复打样就是不下单的客户，还有一些吹毛求疵经常会让你改动的客户，实在麻烦的，感觉不划算的要当断则断。当然先吃饱后吃好，单子没有的时候，接也是可以的，当然我敢保证你会碰到很多麻烦，压力很大，而且陷入一种麻烦的循环当中。

13

中间倒手次数太多的订单不能接

中间倒手次数太多，肯定有一些棘手的原因。一定要慎重，多方面的原因都考虑一下。

14

小心邮件链接被钓鱼

对于那些说有大单的外贸邮件，对方在什么也没有咨询和了解清楚的情况下就承诺给你大单，并以各种理由让你点击邮件中链接的情况，要慎重考虑，有可能是钓鱼链接。

二、接外贸订单需要注意的地方

（1）付款方式是L/C、T/T、D/P、D/A等不同方式，要考虑到那种方式对你公司最有利？

（2）运输方式和价格条款

（3）成本核算，要考虑到各因素，其中还包括退税、报关、市内运输的费用以及码头港口的附加费用等。

（4）质量和数量的问题，通过哪家检验机构出具检验证书。

（5）有些产品要配额和许可证的你是否能办到。

（6）考虑汇率的问题，有时签订合同后，汇率的贬值也会影响收益。

所以要经过全面的衡量才能使订单做得比较完美。

至于交易价款、付款方式、交接手续等，按一般常规的做法，双方约定即可。

太多时候其实做外贸单子中的很多麻烦根本就是来自于外贸人员自己，特别是潜在客户少，没有单子的业务员，什么单子都想先捞金再说，到最后赚着百分

之1,2的提成，却比老板的心还累。希望以上的总结能带给大家一个启示。稳重，不要盲目，不要轻信，理智的做生意。成功大于机会!