

# 产品做减法 利润做加法

## 利用互联网做外贸,宁波小微企业家家都有“生意经”

一件出货价 4.5 美元的玩具,在欧美市场零售价达到 14.7 美元,宁波企业从中赚取的利润却不到 1 美元,而通过互联网把玩具直接卖给终端客户,利润能增长好几倍;做生意之前,先把身份证、营业执照等制作成“自我介绍信”发给客户,刚成立的外贸小公司,就这样赢得了大洋彼岸客户的信任,出口额连年翻番……

在经济相对低迷的大背景下,怎样通过互联网拓展市场?成本上升、利润下降,如何提升出口产品的利润水平?日前,浙江网商达人赛第二季宁波地区决赛在文化广场大剧院举行,多位宁波外贸人齐聚一堂,讲述自己如何通过互联网敲开国际市场大门。



记者 孙美星

### ●案例一

## 把身份证、营业执照做成 PPT 特别的“介绍信”赢得陌生外商的信任

“互联网时代首先要解决信任问题。”2010年,陈启尚创办了宁波中尚电子科技有限公司,这是一家借互联网起步的小微外贸企业。陈启尚通过互联网平台遇到的第一位客户来自厄瓜多尔,对方要采购一批音响制品。为了让素未谋面的陌生客户信任自己,陈启尚把个人、公司的相关信息做成PPT发给客户,包括他的身份证、是否结婚、在宁波是否有房产,还有公司的营业执照,以及进出口权等,这张特别的“自我介绍信”赢得了客户的好感,就这样陈启尚接到了人生第一笔外贸订单,总金额7万美元。

“收到客户的预付款之后,为了让对方放心,相信我能把货做好,我把给客户备料的过程、生产环节以及最后的装配环节全

部拍摄下来,做成视频和照片发给对方。”陈启尚回忆当时给第一个客户做了 300 兆的照片和视频,因为那时候还没有云传输技术,只能通过 MSN 这样的在线沟通方式,花了整整 24 个小时才把这些内容发完,客户看到后非常满意,现在这个客户成了他的大客户之一。

如今对于每一位陌生的互联网客户,陈启尚除了发自己的资料和生产过程的视频,还会把公司历年成交的客户联系方式、采购的情况和金额,以及所有的交往记录,很详细地做一个 EXCEL 表格发给客户,客户只要打开这个表格,就能找到公司之前已经成交的买家打听情况,提升陌生客户的信任度。

### ●案例三

## 小国家也有大市场 通过细节给客户带来惊喜

出国你会买些什么?对于普通人来说大多不外乎化妆品、包包或是当地特产,而宁波锋源进出口有限公司总经理韩轶有个习惯,每次出国都会带一些药品回宁波。

“2011 年的时候,我有个客户从厄瓜多尔第一次到宁波来,可能是水土不服,他喉咙疼也疼,当时我很着急,买了一堆药放在他面前,但他却死活不吃,因为上面的中文字他都看不懂,不敢吃。”韩轶说这以后她不管去美国也好欧洲也好,都会买来一些常用药备着。在 2013 年初,这位厄瓜多尔客户再次来到宁波,又出现了上次一样的病症,韩轶马上拿出国外带来的药给客户挑选,客户看到这些药,非常感动,药吃下去,第二天症状就缓解了。

“给客户一些惊喜,你认真做的一两件小事,走入了对方心里,客户就会一直记得你,现在这个厄瓜多尔客商是我最大的客户,他在当地经营家电连锁超市,有 212 家门店,我们公司为提供电器销售的赠品,如电视支架,洗衣机的晾衣架,电熨斗等等。”韩轶说,预计到 2016 年,这个客户的门店要发展到 400 家,光从自己公司采购的金额将会达到 4000 万元。

此外,通过网络做生意,面对海量的询盘,如何沙里淘金,筛选出有价值的客户,韩轶也有自己的经验。

“询盘回复的关键词是细节,邮件虽说是摸不着,也不是面对面的,但是从邮件的字里行间,客户都能体会到你到底是用心,对产品是不是很专业。”韩轶说首先回复询盘的邮件标题很重要,要言简意赅,把热销产品,或折扣产品、专利产品等重要信息放在标题里,其次邮件内容要诚恳,注意细节。一些阿拉伯国家写过来的邮件是从右到左的,回复的时候也要遵循从右到左的习惯,让客户感到亲切。“我们还会接到各种小语种询盘,葡萄牙语、西班牙语、俄语、日语等等,一般来说客户用什么语言询盘我也用什么语言回复。”

通过几年的互联网出口经历,韩轶总结了自己的生意经:询盘是生命,重在分析;服务是过程,赢在细节。

### ●案例二

## 把 4000 个样品减少到 100 个 创新营销模式利润增长好几倍

最近宁波鄞州拓客工艺品有限公司总经理陈吉南做了一件出人意料的事,对一个在美国市场排名前三的玩具采购商说“不”,原因是对方的订单利润低、要求高,做了十年外贸的他不想再只赚辛苦钱了。

“我有一个朋友年出口额做到 1 亿元,利润只有 500 万元,到了年底还有 400 万元没要回来,我一直在思考如何改变这种状况。”陈吉南说,他想到的解决办法是通过产品的标准化、通过互联网创新营销模式来提高出口利润。

陈吉南的公司主要做木质玩具,之前公司有一个 1000 平方米的样品间,陈列着十年外贸积累下来的近 4000 个玩具样品,去年陈吉南把样品数减少到 100 款。“比如以前有 100 款木质小火车,我们通过之前的订单分析,筛选出一款集大成的小火车,价格最合理,也最适合不同市场。我们给这些产品设计了统一的 LOGO 和包装,甚至在阿里巴巴上展示的图片都是从同一个角度拍摄,还注册了一个新的玩具品牌。”

陈吉南的公司设计的一款组合积木,在亚马逊上的零售价是 14.7 美元,从公司出货价是 4 美元,之前公司直接把积木卖给进口商是 4.5 美元,利润只有 10% 多一点,积木从进口商到批发商那里变成了 6.7 美元,到零售商手里是 10 美元,所有环节中,只有出口企业的利润最薄。



宁波鄞州拓客工艺品有限公司的玩具样品间里,工作人员正在整理样品。 通讯员 贾连成 摄

陈吉南现在开始尝试绕过进口商,直接把积木通过互联网卖给批发商或零售商,虽然相应的每个订单量会明显减少,但利润至少能增长三四倍。

### 拍卖公告栏

刊登热线:87682146  
13884469746 姚

本栏目信息同步在  
“中国宁波网”  
(www.cnnb.com.cn) 发布!

### 浙江金诚拍卖有限公司 拍卖公告

受委托,经甬土资拍[2013]098号及甬土资拍[2014]04067、04068核准同意,本公司定于2014年7月22日下午3时在宁波市江南路673号高新区创新大厦三楼宁波市公平公共拍卖服务中心举行拍卖会,现公告如下:

一、拍卖标的:1、位于宁波市江东区王隘路47弄77号地下车位28个(孔雀小区内),分体拍卖,参考价:6万元~7万元/个(详见拍卖清单),保证金:2万元/个。竞买人须符合业主要求。  
2、位于宁波市江东区百丈东路688号房地产,房产证号:甬房权证江东区字第200635395号、200635396号,总建筑面积2112.53平方米;土地证号:甬国用(2007)第0100053号、0100054号,总土地面积952.02平方米(国有出让办公用地)。起拍价:1760万元,保证金:200万元。

二、拍卖方式:有保留价的增价拍卖,不到保留价不成交。  
三、展示看样:自公告之日起至7月17日,竞买人可自行看样或与本公司联系看样。  
四、竞买报名办法:请竞买人在2014年7月21日下午4时30分前将拍卖保证金付至拍卖人指定账户(户名:浙江金诚拍卖有限公司,账号:76810188000045992,开户行:光大银行江东支行,以到账为准),并于2014年7月21日下午5时前携带有效身份证件和银行缴款单等资料到本公司办理拍卖登记手续。  
五、联系电话:87712912 87810772 87712912(传真)  
工商监督电话:87903083  
联系地址:宁波市江东区百丈东路嘉汇国贸B座907室  
未尽事宜详见公司网站(www.jinchengpm.com)或本场拍卖资料

### 民泰财富之窗

浙江民泰商业银行  
ZHEJIANG MINTAI COMMERCIAL BANK

## 民泰银行小微金融服务

简捷 高效

- 商惠通贷款 最快1天完成办理
- 随贷通贷款 24小时自助循环贷款、还款
- 企业网银 异地跨行转账汇款0手续费
- 贷款网上申请 申请仅需5分钟,3日内联系或受理
- 随意行贷款 24小时金融IC卡手机信贷平台

网点	地址	电话	网点	地址	电话
宁波总行	鄞州区钱湖北路442号(原五洲大厦)	87807088	象山支行	象山县丹东街道丹峰东路299-315号	25701009
厦门支行	余厝里四里门牌光明北282-16号	58128002	海曙支行	海曙区环城西路南段429号	11859611
慈溪支行	慈溪市余姚南路南段28-109号	28705868	余姚支行	余姚市四明西路725-742号	58228778
北仑支行	北仑区长江路1006号	65128878			

网址: www.mintai.com 客服热线:96521