

现在外贸中，有两种公司，一种是胆子很大的，什么订单都接的，收不收的回来款子全看运气；另一种是胆子很小的，订单都要款到发货的。这两种公司其实都非常危险。正确的做法必然是接单时能够对客户的信誉与实力有一个全面的分析。

以下推荐5招能够快速全面了解海外客户信誉和实力的做法

通过国际公司数据库网站查询

1. 标准普尔 SP：可以查银行的（比如国外客户开证时，可以查下开证行的信用情况）、企业的、保险金融机构等：

https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home ；

在这个评级中，不要觉得A以下的都不是好公司，普通的公司，一般能到B就很不错了。

关于评级标准的解读，可以参考这里：https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/article/-/view/sourceId/504352 ；

中文解释关注并私信“ECVV”后下载

2. 穆迪 MOODYS: <https://www.moody.com/> ；

3. 惠誉国际 Fitch Rating

4. 邓白氏，外贸中用的比较多。

都需要注册一下才可查询，因为外贸市场涉及国家比较多，如果对方公司比较小，可能就查不到。

自己通过查询分析

1、查看官网，查看whois网站注册时间

如果对方whois注册时间很短，网站产品很杂，问的产品很杂，客户表现的也不太

专业，非常大的情况，对方是一个空手套白狼的创业型贸易商/个人soho，面对这种人，生意做起来做不起来还是个未知数，对于这类客户，建议是不要过多的搭理他了，要注意机会成本，宁愿错过，也不浪费时间。

如果网站注册时间比较长，网站商产品比较杂，说明对方是一个贸易商，做的时间也比较久了，有一定规模，但是这类客户也是空手套白狼，只是这种模式就是和他们日常的合作模式，他们手里没有实单，先询问价格，拿着报价信息去开发市场，但是去开发市场，那么机会就非常有限。大部分行业我想大家都是有这个体会的，样品间里几百上千种产品，经常在卖的就那么几种，因此对方一次次询问不同的产品，但是没有订单就非常正常。对于这类客户，我们可以认真回复他，但是不要提供免费样品给他们。

如果对方网站注册时间比较长，比如说10年了，产品也是一个行业中的，那么这一类就是比较靠谱的客户。

2、在谷歌中搜索客户的联系方式

查找客户在哪些地方登记过，如果看到这个客户经常出现在展会名录，那么就可以判断出来客户是个经常在采购的客户，而且如果他的第一次信息假如10年前就出现过了，那么表明他确实是本行业的好客户。同时假如搜到了别的公司被骗过款子的信息，那么就可以避免被这个客户所骗。

请求海外银行分支机构帮忙

请专业机构调查

对于已经快要下单的客户，在涉及到付款方式犹豫不定考虑是否要接受的时候不妨花点费用请专门的机构帮忙处理，比如中信保调查，费用一千元左右，调查信息非常全面，比如客户总体经营状况，企业注册资金，销售渠道，在当地和国际上的贸易关系，营业额，是否有延期支付债务等。很多次订单客户的付款方式有点玄乎，在调查后发现对方是靠谱的公司，那么订单就接了，在后面也顺利收到款子了，通过调查就能多接很多订单。

请国外客户或者朋友帮忙

可以委托当地的朋友或老客户对该客户的进行深入调查，就像我们在国内，查询公司的工商信息就比较简单，同样的国外客户或者朋友他们对当地的网络和政策制度比较熟悉、调查起来比较方便。调查内容包括：企业性质、创建历史、分支机构、注册资本、财产及负债情况、经营范围、营业额、销售渠道、有无经营风险、信誉

度等。但该种方式只能作为参考，毕竟客户或朋友不是专业人士。

当然不要本末倒置，如果你还没什么潜在客户，那么更重要的应该是利用高效的客户开发方法，先把重点放在开发客户上面，等客户来了，谈到订单的细节了，那么再着手对客户分析，确保客户提出交易条件时，能够马上做出反应，谈我们能接受的付款方式，接下订单。

关于如何找客户的文章，之前也介绍了很多，有兴趣的可以去看看！

现在加入ECVV VIP会员服务 (<https://www.ecvv.cn/mobilevipmember/index.html?spm=1002.11.11>) ,不仅可以享受排名靠前、120W买家数据库、主流搜索引擎推广、社交媒体推广、商机推荐等专属VIP服务，还可以随ECVV一起全球参展!

关注公众号“ECVV外贸综合服务平台”了解更多外贸资讯！