

B2B 外贸零基础入门手册

从找到海外客户，到完成第一笔出口订单
B2B Foreign Trade Beginner's Handbook

这本手册解决什么	用一笔虚构的机械零部件订单，建立从客户开发、需求确认、报价、合同与收款，到生产、质检、国际物流、交付和复购的完整基础框架。
教学示例声明	书中企业名称、采购方名称、价格、数量和交易情境均为教学示例（Teaching Example），不是商业案例、市场报价或真实交易数据。

适合：外贸零基础大学生、制造业新业务员、跨境 B2B 行业新人，以及想看懂“一笔出口订单如何跑起来”的学习者。

如何使用与目录

先看总图，再按新的 20 页阅读路径学习

如何使用这本手册

先看总图，再沿着订单生命周期学习

阅读路径	建议时间	学习结果
第一遍：建立框架	45–60 分钟	能讲清一笔订单的完整链条
第二遍：掌握工具	30–45 分钟	看懂报价、付款、贸易术语、物流和单证
第三遍：自测查漏	15–20 分钟	用术语速查和自测补缺口

学习方法

- 先回答“这一环节解决什么问题”，再记英文术语。
- 所有表格都是理解工具，不是可以直接照抄的合同或报关模板。
- 遇到国家、产品、税务、制裁、许可或平台规则问题，应查询当时有效规则并咨询专业人员。

全书主线

Lead → Qualification → Inquiry/RFQ → Requirement → Quotation → Negotiation → Technical Confirmation → PO/Contract → Payment → Production → Inspection → Shipping/Customs → Delivery → After-sales → Repeat Order

目录

18 个学习单元 · 20 页

单元	主题	页码
01–02	外贸是什么；订单生命周期	3–5
03–04	获客、线索判断、询盘与需求确认	6–7
05–07	报价、谈判跟进、样品与技术确认	8–10
08–10	PO/合同/PI、付款、Incoterms®	10–14
11–13	生产质检、物流报关、核心单证	15–16
14–16	Alibaba.com 平台案例、协作角色、新人误区	17–18
17–18	术语速查、自测与参考答案	18–19
—	参考来源与阅读边界	20

资料核查日期

2026 年 9 月 18 日。时效性内容以本日期可访问的官方资料为准。Incoterms®、平台产品、支付选项和物流服务均可能在未来更新。

01–02 外贸是什么，以及订单如何运行

从基本概念进入一笔 B2B 订单的全局地图

01 外贸到底是什么

不是 “英语聊天 + 发货”

What | 基本概念

术语	新人解释
国际贸易 International Trade	不同国家或关境之间的货物或服务交易。
出口 Export	货物或服务从本国/本关境销往境外。
进口 Import	从境外购入货物或服务。
B2B	Business-to-Business，企业对企业。
B2C	Business-to-Consumer，企业对个人消费者。

Why | 外贸是一套协作系统

客户开发 + 商务谈判 + 合同 + 收付款 + 生产履约 + 国际物流 + 合规 + 风险控制

Common Mistake

英语好有助于沟通，但不等于会做外贸。真正的能力是把需求、成本、风险、文件、时间和多人协作变成可执行的订单。

02 一笔 B2B 外贸订单的生命周期

先建立总图，再学习细节

阶段	要解决的问题	典型输出
1 获客与筛选	谁可能买、是否值得跟进	Lead、客户背景
2 需求与报价	到底要什么、多少钱能做	需求清单、Quotation
3 谈判与技术确认	条件能否接受、产品能否做对	修订报价、样品/图纸确认
4 订单与付款	把承诺写清并分配付款风险	PO、合同、PI、付款记录
5 生产与质检	按正确版本按时制造	排产、检验记录
6 物流与交付	完成出口、运输、进口与收货	发票、箱单、运输单据
7 售后与复购	解决问题、沉淀长期关系	索赔记录、改进、Repeat Order

核心认知

真实订单会反复回到前一步：需求改变会重算价格；样品失败会重做技术确认；交期改变会重新谈判。流程图是地图，不是流水线。

订单生命周期：从线索到生产

每一步都要解决一个问题，并留下明确输出

从线索到报价

每一步都要有明确输出

步骤	解决什么	文件/信息	新人误区
Lead Generation	找到潜在买家	联系人、渠道来源	有人询问就是客户
Lead Qualification	判断机会质量	公司、需求、时间、可信度	所有 Lead 都平均投入
Inquiry / RFQ	获得初步采购意向	询盘、RFQ 内容	询盘就是订单
Requirement Confirmation	把需求说清	规格、图纸、数量、目的地	信息不全也立刻报死价
Quotation	给出可执行商务方案	报价单及有效期	报价只等于单价

案例进度

教学供应商“华南精密部件”收到德国工业买家“Nordwerk”的定制联轴器询盘。此时只是 Lead，还没有订单。

从谈判到生产

商业确认和技术确认并行

步骤	解决什么	文件/信息	新人误区
Negotiation / Follow-up	缩小条件差距、推动决定	修订报价、行动项	反复问 Any update?
Sample / Technical	证明做得对	样品、批准图、检验标准	口头说可以就排产
Contract / PO	形成正式承诺	合同、PO、PI	四种文件完全相同
Payment	按约定收付款	银行/平台记录	付款截图就是到账
Production	按正确版本制造	排产、版本清单	需求变更不影响价格交期

案例进度

双方确认材料、尺寸、公差和 500 件数量，完成样品与图纸批准，签订合同并按约定支付预付款后，供应商才进入正式排产。

从质检到复购：把流程放入案例

发货不是终点；案例帮助理解信息如何变得可执行

从质检到复购

发货不是终点

步骤	解决什么	文件/信息	新人误区
Inspection	验证货物符合约定	检验报告、照片	检验等于绝对无缺陷
Shipping & Customs	完成运输与通关环节	CI、PL、B/L 或 AWB	Shipping 就是签收
Delivery	货物到达约定交付点	签收/异常记录	承运人交货即业务结束
After-sales	处理质量、短缺、延误等	证据、纠正措施	售后只是赔钱
Repeat Order	把成功交易变成长期关系	复购预测、版本基线	每次都从零沟通

案例进度

联轴器完成出货检验、海运和进口清关。买家装配验证后反馈包装需加强；供应商形成纠正措施并锁定下一批图纸版本，复购沟通更快。

贯穿全书的机械零部件订单

Teaching Example · 非真实商业案例

项目	教学设定
Supplier	华南精密部件（虚构），中国机械零部件供应商
Buyer	Nordwerk Industrial GmbH（虚构），德国工业买家
Product	按图定制不锈钢联轴器
Quantity	500 件（教学数量）
Application	自动化设备装配
Key issues	图纸版本、公差、材质证明、样品、交期、包装
Illustrative price	USD 18/件，仅为教学示例，不代表市场价格

为什么用这个案例

定制制造能同时展示商务、技术、质量和物流问题。读者不需要机械背景，只需观察信息如何从模糊变为可执行。

贯穿原则

每一次变更都要回答四件事：变了什么？谁批准？价格是否变化？交期是否变化？

03 找到客户，并判断是否值得跟进

Find → Qualify：渠道流量不是订单

03 外贸客户从哪里来

获客渠道地图，不等于渠道大全

类型	典型渠道	特点
Inbound 入站	B2B marketplace、独立站、SEO/Search、内容/社媒	买家先看到企业并主动接触；要做好可信展示和响应。
Outbound 出站	Cold Email、LinkedIn、展会、经销商/代理、商业数据库	卖方主动找潜在买家；要重视目标选择与合规。
Referral / Network	老客户转介绍、供应链伙伴、行业网络	信任起点较高，但仍要做需求和信用判断。

What | Lead Generation（销售线索获取）

目标是获得“可能有需求的人或企业”。Lead 可能来自平台询盘，也可能来自展会名片、独立站表单、经销商介绍或主动开发。

Lead Generation ≠ Customer ≠ Order

Common Mistake

把渠道流量当作销售结果。曝光、访问、回复和询盘只是漏斗前端，最终要看有效机会、报价、样品、订单和回款。

Lead Qualification：先判断，再投入

好销售不是对所有线索用同样时间

检查项	要问什么
Buyer identity	联系人是谁？职位与联系方式是否合理？
Company / Country	企业是否存在？所在国家和业务是否匹配？
Product fit	需求是否属于我方能力和合规范围？
Quantity / Application	数量与用途是否清楚、合理？
Budget / price sensitivity	预算与目标市场是否可能匹配？
Purchase timing	何时采购？项目处于哪一阶段？
Decision authority	联系人是决策者、影响者还是信息收集者？
Credibility	域名、公司信息、沟通行为和付款安排是否可信？

简单分级

A：需求清晰、匹配、时间明确；B：有潜力但信息不足；C：明显不匹配或高风险。分级是资源配置，不是给客户贴永久标签。

Warning

不要因为对方使用免费邮箱就自动判定为诈骗，也不要因为有漂亮网站就自动信任。应综合验证身份、公司、需求和付款信息。

04 从 Inquiry / RFQ 到需求确认

先听懂，再把模糊需求变成可执行信息

04 Inquiry、RFQ 与需求确认

先听懂，再报价

概念	含义	常见场景
询盘 Inquiry	买方对产品、能力、价格或合作发出的咨询。	可定向发给某一供应商，也可来自网站/展会等渠道。
报价请求 RFQ	Request for Quotation，买方邀请供应商按较明确需求报价。	可能定向发送，也可能发布到 B2B 平台供多个供应商响应。

案例

Buyer 写：“500 pcs, quote please.” 这只给了数量，没有图纸版本、材料、公差、表面处理、用途、目的地或交期，因此不能形成准确且可执行的报价。

Common Mistake

把 RFQ 理解为某个平台专有功能。RFQ 是通用采购概念；不同平台只是用不同机制承载它。

坏需求 vs 好需求

把模糊需求变成可核价、可生产、可验收的信息

Bad Requirement	Good Requirement
500 pcs, quote please.	500 件联轴器；附图 DWG-104 Rev.B；316L；关键尺寸公差 ±0.02 mm；用于自动化设备；表面钝化；单件防锈包装；交付德国汉堡；目标 11 月 30 日前到货；先做 2 件样品。

需求确认清单

- 产品名称、型号、规格（Specification）与图纸（Drawing）版本
- 材料（Material）、公差（Tolerance）、表面处理、性能与应用（Application）
- 数量、样品需求、包装与标签
- 目的地（Destination）、目标交付日期（Target Delivery Date）
- 检验标准、需提交的证明或测试报告
- 期望贸易术语和付款条件（仅作为起点，仍需协商）

输出物

一份双方理解一致的需求基线。对定制品，最好包含版本号、批准人和批准日期。

05 报价：结构、条件与示例

Quotation = 价格 + 条件 + 边界

05 报价不是报一个价格

Quotation = 价格 + 条件 + 边界

Quotation 常见内容	为什么需要
Product / Specification	说明报价对应什么产品和版本
Quantity / MOQ	数量影响材料、开机、模具和单位成本
Unit / Total Price / Currency	明确计价单位、总额和币种
Lead Time	说明起算点和完成范围
Incoterm + named place	说明交货、运输、风险和费用分工
Payment Terms	说明付款比例、时间和方式
Packaging / Sample Terms	明确包装及样品费用/周期
Validity	限制原料、汇率或运费变化风险

Common Mistake

两家供应商的单价只有在规格、数量、贸易术语、付款、包装、交期和质量要求可比时，才有可比性。

简化报价单示例

Teaching Example Only · 不代表市场价格

字段	示例内容
Product	Custom stainless-steel coupling
Drawing	DWG-104 Rev.B
Material	316L stainless steel
Quantity	500 pcs
Unit Price	USD 18.00 / pc (教学价格)
Total	USD 9,000.00 (教学金额)
MOQ	300 pcs
Lead Time	Sample approval + deposit received 后 25 calendar days
Incoterm	FCA Foshan, Incoterms® 2020
Payment Terms	30% T/T deposit, 70% before shipment
Packaging	Individual protective wrap + export carton
Validity	15 days
Sample	2 pcs; cost and lead time separately confirmed

读法

不要只看 USD 18。先核对图纸版本、数量、交期起算点、FCA 指定地点、付款节点、包装和有效期。

06–07 谈判、跟进与技术确认

形成可执行下一步，并证明产品能够做对

06 谈判和跟进

目标是形成双方可执行的下一步

What | 谈判什么

- 价格与数量阶梯
- 交期、样品和排产优先级
- 付款节点与信用风险
- 贸易术语、包装、质检和索赔安排

好的 Follow-up 做什么

动作	短例子
提供新信息	补充材料证明、产能计划或替代方案。
解决问题	解释公差成本，并提供 ±0.02 与 ±0.05 两种方案。
降低决策成本	用一页对比表呈现价格、交期与风险。
确认下一步	请 Buyer 在周三前确认图纸 Rev.B。
确认时间节点	约定样品评审日期，而不是无限等待。

Common Mistake

只有 “Any update?” 的高频催促没有增加信息，也没有缩小决策差距。跟进质量比跟进次数更重要。

07 样品、图纸与技术确认

商务确认 ≠ 技术确认

术语	新人解释
样品 Sample	用于验证外观、尺寸、性能或包装的实物。
原型 Prototype	为验证设计或功能制作的早期样件，不一定等同量产工艺。
Drawing Approval	双方对指定图纸版本进行书面批准。
Golden Sample	双方认可、用于后续质量比较的基准样品；是否适用取决于行业和产品。
FAI	First Article Inspection，首件检验；在批量生产前验证首件是否符合要求，具体做法依行业/合同。

版本控制

图纸文件名、修订号、日期、批准人必须能对应。聊天里一句 “按最新图做” 不是可靠的版本控制。

案例

Buyer 批准 DWG-104 Rev.B 与 2 件样品。随后若改为 Rev.C，供应商必须重新评估刀具、成本、样品和 Lead Time，不能默认为 “只是小改”。

排产前闸门与正式订单文件

先锁定技术基线，再把承诺写入 PO、合同或 PI

排产前技术闸门

开始批量生产前至少确认

检查项	确认状态
图纸与版本	唯一、可读、已批准
材料与证明	牌号、标准、证明要求明确
关键尺寸/公差	可制造、可测量、验收方法明确
外观/表面处理	样板或标准明确
样品/首件	批准结果和偏差处理有记录
包装与标签	保护要求、数量、唛头明确
变更控制	任何变更都书面评估价格与交期

Why

技术闸门的作用不是增加流程，而是防止“业务以为确认了、工程以为还没确认、生产拿到旧版本”。

Common Mistake

样品合格不自动保证所有量产件都合格；仍需要稳定工艺、过程控制和出货检验。

08 PO、合同与 PI

文件名称相近，法律与流程角色不同

文件	通常由谁发出	主要作用
Quotation 报价单	Seller	提出价格与商务条件，通常有有效期。
PO 采购订单	Buyer	正式提出采购内容和条件。
Sales Contract 销售合同	双方	记录双方同意的权利、义务和争议处理等。
PI 形式发票	Seller	Proforma Invoice；成交/付款前的形式性商业文件，可用于确认订单或申请付款，不等于最终商业发票。

至少逐项核对

Product · Specification · Quantity · Price · Delivery · Payment · Incoterm · Packaging · Inspection · Claims · Destination

现实差异

文件组合会因公司流程、国家、产品、付款方式和交易结构而变化。有些企业以 PO + 接受函成交，有些使用完整合同。不要仅凭文件名称判断效力。

09 国际贸易怎么收钱

付款方式与付款节点共同分配风险

方式	基本逻辑	主要提醒
T/T 银行电汇	通过银行转账付款；常与预付款/尾款节点组合。	确认到账、账户真伪和费用，不把截图当到账。
L/C 信用证	开证行在满足信用证条款并提交相符单据时承担付款承诺。	文件要求严格、成本较高；银行处理单据，不替代货物质量管理。
Documentary Collection 托收	银行按指示交单收款，但通常不保证付款。	更适合有一定信任基础的关系。
Open Account 赊销	先发货/交付，约定 30/60/90 天后付款。	对 Buyer 现金流友好，对 Seller 信用风险较高。
Card / Platform Payment	通过卡或平台支持的在线方式付款。	额度、费用、拒付、覆盖范围和保障依服务规则。

Payment Terms 示例

30% deposit + 70% before shipment: Seller 在生产前获得部分资金，Buyer 保留尾款作为履约约束。比例本身不是通用标准，应基于关系、金额、产品和风险协商。

付款风险分配与欺诈防范

付款节点分配风险；账户变更必须停下来复核

付款节点为什么就是风险分配

“怎么付”与“何时付”同样重要

节点	Seller 视角	Buyer 视角
100% before production	收款风险最低、现金流好	先付款风险高
Deposit + balance before shipment	分担生产资金，发货前收齐	有预付款风险，仍可在发货前验货
L/C at sight	相符单据下由银行承诺付款	成本和文件要求较高
Open account after delivery	信用风险和资金占用较高	收到货后付款，现金流更好

重要边界

任何方式都不是“绝对安全”。风险还取决于交易对手、银行/平台、国家、制裁合规、文件质量、货物可转售性和争议解决能力。

L/C 新人只记三点

- 银行依据信用证与单据处理付款，不是根据“货物实际好不好”直接判断。
- 不符点（discrepancy）可能导致延迟、费用或拒付风险。
- 复杂信用证应由熟悉单证和银行实务的人员审核。

付款欺诈：账户突然变更要停下来

Business Email Compromise（BEC）是现实风险

常见红旗

- 供应商或客户突然要求改收款账户、收款国家或收款主体。
- 邮件域名只有一个字母不同，或对方拒绝电话/视频复核。
- 以“老板出差”“必须今天付款”为由绕过既定审批。
- 只提供付款截图，银行账户实际未到账。
- 邮箱线程看似真实，但附件中的银行信息被替换。

控制措施

动作	做法
独立复核	使用已知电话或既有联系人确认，不用变更邮件里提供的新号码。
双人审批	账户变更和大额付款至少两人复核。
核对账户主体	收款主体与合同、发票和供应商身份一致；异常要解释并留痕。
以银行记录为准	发货前确认实际到账或银行/平台明确状态。
快速响应	发现误付立即联系银行/支付机构并按当地程序报案。

依据

FBI 对 BEC 的官方提醒包括：诈骗者侵入或仿冒商务邮箱，篡改汇款指示；应通过第二渠道验证账户变更。

10 Incoterms®：先理解逻辑，再看 Quick Map

交货、费用和风险不是同一个问题

10 先理解三件事

交货点、运输安排、风险转移

What

Incoterms® 规则由国际商会（ICC）发布，用于买卖合同中分配交货、风险、运输安排、费用和进出口手续等责任。它们不自动解决所有权转移、付款、违约或争议管辖。

写法

[规则] [准确地点/港口] Incoterms® 2020

例如：FCA Seller’s Factory, Foshan, China, Incoterms® 2020。地点写得越准确，越不容易争议。

截至核查日

截至 2026 年 9 月 18 日，ICC 官方仍将 Incoterms® 2020 作为现行版本；不存在 “Incoterms 2026”。

最重要公式

Cost transfer ≠ Risk transfer。谁支付主运费，不一定意味着谁承担整个运输途中的货损风险。

EXW / FCA / FOB / CIF / DAP / DDP

新人理解层级，不替代正式规则文本

规则	Seller 在哪里交货/风险转移	主运输安排	新人提醒
EXW	在指定地点将货物置于 Buyer 处置；通常未装上取货车辆。	主要由 Buyer	Seller 义务最少，但出口操作现实中可能不便。
FCA	Seller 场所：装上 Buyer 安排车辆；其他地点：到达并准备卸货，交给指定承运人。	主要由 Buyer	适用任意运输方式，常适合集装箱。
FOB	货物装上指定装运港船舶。	Buyer	仅海运/内河；不等于 Seller 负责到目的港。
CIF	风险在装运港装船时转移。	Seller 付至目的港运费并提供最低保险	仅海运/内河；费用到目的港，风险却较早转移。
DAP	货物在目的地指定地点、到达运输工具上、准备卸货时交付。	Seller	Buyer 通常负责进口清关；卸货由 Buyer。
DDP	与 DAP 类似在目的地交付，但 Seller 还承担进口清关/税费义务。	Seller	Seller 义务最大；目的国进口资格和税务可能使其不适用。

为什么集装箱常考虑 FCA，而不是 FOB

运输方式与实际交货点要匹配

问题	FOB	FCA
适用运输	仅海运/内河	任意方式，包括多式联运
交货/风险点	货物装上船	在约定地点交给 Buyer 指定承运人
集装箱常见现实	Seller 往往先把箱交到码头，早于装船	可把码头/内陆场站或 Seller 场所设为交货点
ICC 提示	货物在装船前已交给承运人时，FOB 不合适	这种情况下应考虑 FCA
CIF 再提醒	CIF 中 Seller 支付到目的港的运费并提供约定保险，但风险通常在装运港货物装船时已经转移。目的港是费用安排的目的地，不自动等于风险转移地。	
使用边界	实际选择需结合运输方式、合同、信用证、操作能力和目的国要求；不要只因“行业习惯”复制缩写。	

11-12 生产、质检与国际物流

按正确版本制造，再沿物流链完成交付

11 生产与质量控制

把批准的要求稳定地做出来

阶段	关注点	常见记录
Production Schedule 排产	原料、设备、工序、产能与交期	排产表、物料状态
In-process Inspection 过程检验	关键工序和尺寸是否受控	巡检/测量记录
Pre-shipment Inspection 出货前检验	数量、外观、尺寸、功能、包装	检验报告、照片、抽样记录
Nonconformity 不合格	隔离、评估、返工/让步/报废	不合格报告、纠正措施

变更影响链

Specification / Drawing Revision / Material / Packaging 改变 → 重新评估成本、工艺、检验、价格和 Lead Time

Common Mistake

Lead Time 不是一个脱离条件的固定数字。要说明起算点、工作日或日历日、是否包含样品/采购/运输，以及变更如何处理。

12 国际物流到底发生什么

Shipping ≠ Delivery

流程	发生什么
Factory	完成包装、标记和交接准备
Domestic Transport	从工厂运到港口、机场或物流节点
Export Customs	按出口国规则申报并完成必要手续
Port / Airport	进场、安检/装卸、等待装运
International Freight	由 Carrier 承运海运、空运或其他运输
Import Customs	按进口国规则申报、查验并缴纳应付税费
Final Delivery	从口岸/仓库运到最终收货地点

参与者

- Freight Forwarder（货运代理）：协调运输、订舱、文件与多方衔接。
- Carrier（承运人）：实际或契约承担运输的船公司、航空公司等。
- Customs Broker / Declarant（报关代理/申报人）：按授权办理海关申报；资格和责任依国家规则。

边界

具体报关数据、许可、税则归类、制裁和税费取决于国家、产品与交易，不应凭通用手册猜测。

运输单据与贸易文件地图

文件服务于运输、清关、结算与交付

B/L 与 AWB

看懂两种常见运输文件

文件	用于	核心作用	关键差异
Bill of Lading / B/L 提单	海运	承运合同证据、收货收据；某些形式具有物权凭证功能。	不同类型的可转让性和放货方式不同。
Air Waybill / AWB 空运单	空运	航空运输合同和收货凭证，包含运输信息。	通常不可转让，不是物权凭证。

为什么重要

运输单据可能影响提货、银行交单、保险索赔和货权控制。不能把所有 “waybill” 都当作可转让提单。

装运与交付不是同一时刻

Shipping 常指货物进入运输过程；Delivery 要看合同和 Incoterms® 中约定的交货点。最终收货人签收又可能发生在更晚时点。

13 新人必须见过的外贸单证

Not required in every transaction

文件	用途
Quotation	Seller 提出价格和条件。
Proforma Invoice / PI	成交或付款前的形式性商业文件。
Commercial Invoice / CI	Seller 对 Buyer 的商业发票；常用于海关估价和结算。
Packing List / PL	列明包装件数、内容、重量和尺寸；不能替代 CI。
Purchase Order / PO	Buyer 发出的采购订单。
Sales Contract	双方约定权利义务。
Bill of Lading / B/L	常见海运运输单据。
Air Waybill / AWB	常见空运运输单据。
Certificate of Origin / CO	证明货物原产地；是否需要取决于国家、产品或优惠安排。

Common Mistake

不是每笔交易都必须使用完全相同的九种文件。文件需求由合同、运输、付款、产品和进出口国规则共同决定。

14–15 平台案例与协作角色

平台连接 Buyer 与 Supplier，但订单仍靠多人协同完成

14 B2B 平台案例：Alibaba.com

它是外贸基础设施的一种，不是外贸本身

环节	Alibaba.com 可能提供
Lead Generation	店铺、产品展示、搜索与买家匹配
Inquiry / Messaging	询盘、即时沟通、翻译等工具
RFQ	Buyer 发布采购需求，Supplier 选择合适需求并提交报价
Order / Payment	平台订单与因地区/订单而异的支持付款方式
Trade Assurance	与符合条件的平台订单、付款和约定条款相关的订单保障与争议处理机制
Logistics	物流报价、履约或追踪等服务；可用性依路线、地区和订单

Trade Assurance 的边界

它不是“任何交易绝对安全”的保证。保障资格、覆盖问题、证据、申请期限和处理结果取决于当时规则及具体订单；质量管理、验货、供应商尽调和合同审查仍不可缺。

很多 B2B 外贸订单完全可以不经过 Alibaba.com。

15 一笔外贸订单有哪些人参与

外贸业务员不是一个人完成所有事情

角色	主要责任
Sales / Foreign Trade Sales	开发客户、需求沟通、报价谈判、推进订单与关系。
Buyer / Procurement	提出采购需求、比较供应商、内部协调与下单。
Engineer	评审图纸、材料、公差、工艺和技术变更。
Merchandiser / Coordinator	跟进样品、排产、文件与交期。
Production	按批准要求制造。
Quality / QC	制定/执行检验并处理不合格。
Finance	核对收付款、账户、汇率与信用风险。
Freight Forwarder / Broker	协调运输、订舱、申报与文件。
Bank / Payment Provider	处理汇款、信用证或其他支付服务。
Platform / Marketplace	提供匹配、沟通、交易或保障基础设施。

协作关键

每个环节要明确 Owner、输入、输出、截止时间和升级路径。角色名称可变，但责任不能无人承担。

16–17 新人常见错误与核心术语 A–M

用对照表纠偏，再用速查表巩固概念

16 外贸新人最容易犯的错误

用错误对照建立边界

错误理解	正确理解
Lead = Customer	Lead 只是潜在线索，需要 Qualification。
Inquiry = Order	询盘只是意向和信息起点。
Quotation = 单价	报价是价格与规格、数量、交期、付款、贸易术语等条件组合。
FOB = Seller 运到目的港	FOB 的关键交货点是装运港装上船。
CIF = Seller 承担到目的地全部风险	Seller 付主运费和保险，但风险通常在装运港装船时转移。
付款截图 = 到账	必须以银行/支付机构实际状态为准。
PI = Commercial Invoice	PI 通常是交易前形式性文件；CI 是实际商业发票。
平台 = 绝对安全	平台降低部分风险，不替代尽调、合同、质检和风控。
发货 = 订单结束	仍有运输、清关、交付、售后和复购。
英语好 = 会外贸	还需商业、履约、合规和风险能力。
最低价 = 最大竞争力	总价值还包括质量、交期、响应、可靠性和售后。

17 核心术语速查

A–M

术语	新人定义
AWB	Air Waybill，空运单；通常不可转让。
B/L	Bill of Lading，提单；常见海运运输单据。
Buyer	买方 / 采购商。
Commercial Invoice	商业发票；列明实际交易货物与金额。
Customs	海关及相关通关手续的概括称呼。
DDP	Delivered Duty Paid，完税后交货。
DAP	Delivered at Place，目的地交货。
EXW	Ex Works，工厂/指定地点交货。
FCA	Free Carrier，货交承运人。
FOB	Free on Board，船上交货，仅海运/内河。
Follow-up	跟进；补齐信息并推动下一步。
Freight Forwarder	货运代理；协调运输和文件。
Inspection	检验；验证是否符合约定。
Inquiry	询盘。
L/C	Letter of Credit，信用证。
Lead	销售线索。
Lead Qualification	判断线索质量和优先级。
Lead Time	交期/生产周期；必须说明起算点。
MOQ	Minimum Order Quantity，最小起订量。

术语 N-Z 与毕业自测

能解释，不要求死背

术语	新人定义
Packing List	装箱单；列明包装内容、重量、尺寸等。
Payment Terms	付款条件与付款节点。
PI	Proforma Invoice，形式发票。
PO	Purchase Order，采购订单。
Quotation	报价单；价格与条件的组合。
Repeat Order	复购订单。
RFQ	Request for Quotation，报价请求。
Sample	样品。
Specification	规格/技术要求。
Supplier	供应商。
T/T	Telegraphic Transfer，常用来指银行电汇。
Trade Assurance	Alibaba.com 的订单保障服务。

Self-check | 请脱离资料回答

- Lead 与 Order、Inquiry 与 RFQ 分别有什么区别？
- 为什么需求不完整时不能直接准确报价？
- Quotation 至少包含哪些信息？
- PO、PI、Commercial Invoice 有什么区别？
- EXW、FCA、FOB、CIF 的交货点与运输安排有何不同？
- 为什么“谁付运费”不等于“谁承担风险”？
- T/T 与 L/C 的基础区别是什么？
- B/L 与 AWB 的关键差异是什么？
- Alibaba.com 在体系中是什么角色？Trade Assurance 有什么边界？

2-Minute Challenge

找到客户 → 判断线索 → 确认需求 → 报价 → 谈判 → 技术确认 → PO/合同 → 付款 → 生产 → 检验 → 运输/报关 → 交付 → 售后 → 复购

资料来源与延伸阅读

核查日期：2026 年 9 月 18 日

类别	官方来源
Incoterms®	ICC — Incoterms® 2020 https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/ ICC Digital Library — FCA / FOB / CIF explanatory notes
Payment	U.S. International Trade Administration — Trade Finance Guide https://www.trade.gov/trade-finance-guide-quick-reference-us-exporters ICC — UCP 600 resources
Shipping	IATA — Air Waybill Conditions / e-AWB https://www.iata.org/ Maersk — Shipping documentation education https://www.maersk.com/logistics-explained/shipping-documentation
Customs	World Customs Organization — Revised Kyoto Convention / Glossary https://www.wcoomd.org/
Trade Documents	U.S. ITA — Common Export Documents https://www.trade.gov/common-export-documents
Payment Fraud	FBI — Business Email Compromise guidance https://www.fbi.gov/how-we-can-help-you/scams-and-safety/common-scams-and-crimes/business-email-compromise
Alibaba.com	Seller Central Features / RFQ https://seller.alibaba.com/features https://seller.alibaba.com/rfq Trade Assurance https://tradeassurance.alibaba.com/

阅读边界

本手册用于建立通用认知，不构成法律、税务、报关、银行、保险或合规意见。具体规则取决于国家、产品、合同、付款方式和服务商要求。