国外客户代采业务流程

1.提出需求

客户将详细的代采产品需求或清单发送我方，包括产品的款式、材质及数量等。

2.选品询价

我方根据客户的代采需求或清单，通过线上、线下两种渠道寻找相应的产品，产品选择不仅限于产品自身的质量和价格，也包括供应商的资质、供货能力、支付方式等等，最终制定性价比较高的供给方案，并将产品图片和相关信息发给客户，由客户选择并确认所需。

3.产品报价

我方将根据最佳的供给方案制作报价表，连同产品图片和相关信息一并发给客户，且告知客户预计交货日期，由客户选择并确认产品。可提供FOB或者CIF两种报价方式。

4.订单确认

我方根据客户确认后的报价表制作PI（形式发票），客户须支付货款的30％作为定金并提供付款水单。

5.安排生产

我方确认收到定金后，联系工厂安排订单生产事宜并再次确认交货期。我方可根据客户需要安排相关人员在货物生产期间到工厂进行检验。

6.货物验收

货物生产完毕后，我方将安排相关人员或客户指定的人员对货物进行验收，若产品不合格，则让供应商重新生产或安排重新采购。

7.安排发货

货物验收无误后，我方安排订舱、装柜出运、报关等相关事宜。

8.尾款收取

客户须在开船后一周内支付剩余全部尾款，包括但不仅限于货款，并提供付款水单，我方确认尾款到账后寄出正本提单或清关资料给客户指定的收件人。

9.清关提货

客户收到正本提单或清关资料后，自行安排清关提货事宜。

流程图附后：

