

外贸实习日记 50 篇

在同学陈晓的带领下我很快就来到了我要实习的地点，他把我领到主管室，因为他是那里的主任，所以我也分到了一个属于自我的办公室。

我这一个月的主要任务就是熟悉环境，知晓公司的产品，了解一下外贸流程，做一些简单的工作，多看、多听、多学。

陈晓告诉我，公司的人挺多，只是一向呆在办公室的人不是很多，大家都相处的很好，你慢慢就会适应了。说完就带我见了会计、后勤、业务员、公关以及下头给他们打杂的。因为最近公司刚谈完一个大业务，所以工厂那边会有点忙可是因为我刚来对公司的环境和情景还不是很清楚，所以我今日一天主要还是去工厂和办公室多了解运行的情景。

晚上八点多回到宿舍，忙完工作同学带我熟悉了一下宿舍周围的环境，还请我吃个饭。回想一天的经历，虽然没有做什么大的事情，可是我明白经验就是这样那个一点一点积累的，所以做起来很简单，可是真正遇到专业的问题上不明白能不能处理好，不管怎样样我已经做好了准备了。加油！

20xx 年 3 月 8 日 星期二

经过第一天的学习和经历，刚来到公司的尴尬和不适应的感觉渐渐消失了。今日早上我早早来到公司，公司还没有几个人到。我看到地面有点脏，我就主动打扫了一下，没想到主任来了看见我打扫卫生就夸我。我心里美滋滋的

8点半左右办公室的人来的就差不多了，大家都在各自的电脑前忙着什么，我也打开电脑，可是不明白他们都是在忙着什么。于是我来到李主任的办公室，向他请问一下，此刻外贸的人员都在电脑前做什么，看起来大家都还是挺忙的。由于他是这个办公室的主管，所以对这些有一些了解，可是还不是很深。就向我简单的介绍一下，那些同事都是上网做什么。其实他们主要是在阿里巴巴上发布供求信息，然后提升在阿里网站的排行，然后国外的需求商就能够查到我们的信息。在发布的时候对英语的要求很高，不要有单词和语法的错误，然后对产品的描述还要有吸引力，具体的情景能够咨询同一个办公室的同事。

回到自我的办公桌前，对李主任刚才说的话细细品味了一番，然后就登上了阿里巴巴网站。这是阿里巴巴的网站的国际站，和中国版的差不多，只是语言全部是英语。我自我先对这个网站了解一下，和阿里巴巴中国站比较了一下，虽

然网站的模式都是差不多的，可是对语言本事的要求很高，如果英语不行，对国际站的情景还是很痛苦的，还好我的英语还行，随便输入了一些常用的，如pen，会出现很多的供求和需求信息，我便一头扎进了英语网站的信息中

不知不觉一天就过去了，今日在网站上了了解了如何发布供给信息，以及如何更好的提升公司信誉和排行，一遍消费者能更快的搜索到我们公司的信息。细细思索，3G时代的到来，对于传统的贸易影响还是很深远的，以后必须要好好用好网络这个好东西。

20xx年3月9日 星期三

今日刚到公司，我就被主任叫去，他告诉我这几天表现不错，于是带着我去仓库做统计，当时也没多问，就带着纸笔一齐去了，统计完了就按照他的交待录入电脑发给相关同事。那里又涉及到一个企业办公自动化软件，我们俗称OA(Office Automation)。这是我面试的笔试环节考到的一题。尤其我们专业的同学出去一般都是做外贸或者文员类的工作，对于办公软件，异常是 Word Excel 等的熟练操作是必不可少的。之后明白了我做的其实是发货统计，第一次接触发货，不明白需要走哪些流程，基本上是上司带着我，做好了，让我过来看一下，比如 Packing List ，报关单等相关单据，都要随货物一齐带着的。

经过了第一次，我开始自我做发货统计，发货单据，一切都进行地很顺利。制作单据真的需要很细心，不管是哪个细节，都要异常注意，绝不能打马虎眼，否则很容易出错。记得大三暑期，专业教研室安排了为期两周的TMT模拟实习，我们进行了从函电到单据制作的一系列外贸业务流程，相信只要是用心去做的肯定都学到了很多实际经验。可是工作了以后才发现，即便是我们的模拟实习，和真正的外贸业务还是有必须区别的。就拿做简单的 Packing List 来说吧，绝不是像在学校见到的那么简单，事实上每一个料件号都要去查数据，然后录入、计算。想想当时在学校模拟实习的时候还嫌烦，才发现真正的工作中更复杂。

从理论到工作，真的有很多需要学习的。首先就是对业务流程的掌握，还好我时刻带着纸笔，需要做哪些工作，我都有记录。大家通常说不管做哪一行，只要掌握了必须的技巧，就能熟能生巧，做起来就能得心应手，外贸也是，不管是制单，写商务信函，找客户或进行商务谈判，这些都需要必须的技巧。所以在这段时期，我必须要好好学。

转眼间，我已经在忙闲交替中度过了快一个星期，在这段时光里，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有公司有工作经验的同事们学习，经过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识。我很珍惜这个实习机会，也很用心在学，经我手的单据，我会研究它的格式、资料、客户类型甚至获利情景，再与书本上的做个比较。经过和同事们聊天谈话，我还逐渐明白，要做好自我的工作，不仅仅需要有扎实的基础，还需要了解自我所在的企业，了解其主要经营的业务知识。这些方面看起来十分琐碎，没什么大不了的，但对于每笔业务是否能很好的完成，都起着举足轻重的作用。因而，对于这些细节方面必须面面俱到，这样做事才能事半功倍。总之，是不放过一个细节。

回想实习的这几天，我有时会犯一些小错误，可是我明显比以前有了更强的学习和理解本事，不怕应对错误和失败。我会在犯错之后不断学到正确的东西，并且印象深刻，这未尝不是件好事。出错不要紧，只要认真思考，认真总结，每一天都会有新的收获，每一天都会有提高。

20xx 年 3 月 10 日 星期四

今日像往常一样，早早来到公司，打扫了一下办公室，我明白良好的习惯必须要坚持。并暗暗下定决心，每一天都要坚持良好的心态，虚心学习，慢慢掌握寻找客户的流程，熟悉操作，确保自我能在外贸方面有所建树。

和昨日一样，开始上网发布信息了，可是今日我只能看别人做，因为还是新人，总是要学习，所以要慢慢来，可是这对我来说已经是很兴奋了，看着别人用一些定于来修饰物品的名称和属性，让我也有一种跃跃欲试的兴奋。没有账户

没有关系，学习别人贴合发布的对自己以后也是很有帮之的嘛，我觉得在对商品上传的时候必须要稍微把照片处理一下，更清晰更美观，人对完美的东西总是有好感的嘛，其次是对商品描述时修饰语的使用，如 **modern design** 、 **petitive price** 等等。

20xx 年 3 月 14 日 星期一

经过两天的休息，今日又开始上班了，理论上我应当是只能休息一天的，可是对我有特殊照顾，所以就多休息了一天。今日是第二周的第一天，经过一周的熟悉大家也都不在陌生，其实人与人也是很容易相处的，只要都彼此用心去交流，肯定能换来别人的尊重的。和往常一样我还是打扫办公室，好习惯还是要坚持的，也能增加别人对你的印象分。

今日，我除了发货跟单和 **EDI**维护等工作又理解了新的任务：委外及调换。调换就是不良品调换；委外分为两种，一种是委外加工，比如某道工序我们厂无法完成，需要委托给其他厂代为加工，另一种是外协加工，就是别人做不了的，给我们来做。这两种非正常发货的业务也是有本质上的区别的。不良品调换是我方的职责，所以需要我们公司安排车取回，进关核放手续也是我们来完成；而外协加工就是客户自我办理报关然后安排车取回就行。在这两项业务中，我需要负责产品跟进，与客户沟通及安排出货计划。虽然事情多了，可是我也为能学到新的东西而充满期待。

20xx 年 3 月 15 日 星期二

生活每一天都是新的，每一天都有新的工作等待着我，所以我要加倍努力，好好学习，让自我每一天都学有所得。

今日对我来说最有意义的事就是随上司去了趟河南商谈原料供应问题。经过老总和我的不懈努力，最终为我公司解决了问题。回到自我的办公室，回到现实，依旧做着自我的工作。心中不免想着 Caterpillar 的事。可是成大事者绝对不能心浮气躁，在学校的时候就被告知要构成先就业，后择业的思想，并且我作为一个学生，没有任何工作经验，人家那么大一个企业凭什么要我？所以还是先要好好学着怎样工作，多学点东西，踏踏实实，一步一个脚印，向更高处迈进。

今日的工作对于我来说比较枯燥，一整天做在电脑跟前，查看公司上一周的单据，对于我来说是一个不晓得挑战。

眼睛累了，没办法先休息一会，养养神。这个工作不光是眼力活还是脑力活，不光考验你的毅力耐力，更考验你的细心程度。最终，到午时快下班的时候，我完成了工作，这真是可怕的一天。但愿明天的太阳会出来

20xx 年 3 月 17 日 星期四

在福步外贸论坛上，看到一个关于外贸跟单员的帖子，有一个关于外贸跟单员的证书，思索了一下有没有必要考取一个外贸跟单员的证书。

我先在网上查询了一下关于外贸跟单员的信息和考试的信息。原先外贸跟单员是指在进出口业务中,在贸易合同签订后,依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作,协助履行贸易合同的外贸业务人员。外贸跟单员按业务进程可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类: ①前程跟单是指跟到出口货物交到指定出口仓库为止; ②中程跟单是指跟到装船清关为止; ③全程跟单是指跟到货款到账,合同履行完毕为止。跟单员按业务性质分又可分为外贸跟单和订单跟单(生产跟单)。

同时这个考试外贸跟单员考试为每年一次,全国统一命题、统一考试、统一阅卷。6月网上报名,9月考点确认,11月考试。

经过和我们业务经理的探讨认为这个证书对于外贸专业的学生有很大的作用,提议我去考一个这样的证书。随后我查了下有关考试用的材料书,他们是《外贸跟单基础理论》、《外贸跟单操作实务》。各科满分均为100分,每门及格线为60分。虽然我签的工作不是和外贸有关的,可是还是想考一个,以后有机会能用到,还是做自我的老本行。

20xx年3月18日 星期五

做贸易的宗旨是获得利润,尽量减少开支,让自我的成本变成最小,这样你的利润才是最大的,今日在网上查找了一下有关如何节省运费的问题。

总结下来,一共和我说了七点有关节省运费的问题。

1、 巧妙设计包装

如果客户定单数量经计算后装箱情景不合算，他一般会提议其将定单数量改变。比如将两个定单合装一只整柜；或者将剩余数量砍下来下次再发运。这样省下来的费用会相当可观。

2、 熟悉运输路线

对于自我货物的运输路线必须要明白，明白此刻自我的货大致的位置和经过的港口与国家，这对你费用的节省很有必要，能够少走很多的冤枉路。

3、 精心规划头程运输

在内地的货主选择不一样的内陆运输方式有不一样的成本。一般来讲，火车运输价格最便宜，但发货、提货手续复杂，适合量大并且不赶交货时光的单。卡车运输最简单，时光快，价钱比火车稍微贵一些。最贵的是在工厂或仓库直接装装箱，这只适合那些不宜多次装卸的易碎品。一般情景下，最好不要采用这种方式。

4、 善与运输公司配合

第一、期望发货人能提早订舱，及时备货。第二、实际装箱情景发生变化后必须要修改报关文件。第三、报关顺利与否关系到费用问题。所以必须要和运输公司配合好。

5、正确选择船公司和船代公司

此刻公司异常多，选择最适合自我货物和航线的公司，这样的话船期、服务有保证，同时价格也会合理很多。

6、学会和船公司砍价

7、正确运用处理拼箱货的技巧

以上七点就是有关节省运费的小技巧，如果能在自我的实践中把这几点做好，关于外贸的价格方面会有一些优势的，其实每行都有自我的规律，只要用心去做，相信就能做好，加油吧，你能够的！

20xx 年 3 月 21 日 星期一

又是一个星期开始，不知不觉，我来到这边已经度过了两个星期。早上照常开一周工作计划例会。过去在学生会的时候总是感觉开会没意思，此刻不明白当时是怎样的心态，反正一向都明白不管是在学校的学生会还是走上工作岗位，

新的一周，依旧要处理新的问题。目前，我基本参与了公司产品出口的全部流程，幸好以前参加过学校的 TMT 实习，所以在公司进出口业务中有关商品的报价核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及出口单据等操作方面我比较顺手，即使有时候在很多细节方面做得不够好，而我也能够在这些细节方面不断发现问题与解决问题，从而得到改善与提高。

20xx 年 3 月 28 日 星期一

今日我回到公司收到了一个好消息，对方已经同意了和我们签这份合同，激动开心中。然后我们就去了经理办公室，在那里把合同打印出来，把要签字和盖章的地方盖好，然后就给他们传真过去，静待这他给我们回复传真，这样我们就能告一段落了。过来一段时光最终传真机开始工作了，是好消息。

午时下班之后李主任做东，给我们一齐在公司外面的餐厅聚个餐，因为我和唐主任是高中同学，所以没有什么拘束，也很开心。期间喝了一点酒，活跃一下我们的气氛。我们一向吃到很晚才回去。

回到寝室之后，回想今日晚上的聚餐，觉得餐桌上的学问还是很大的，今日都是自我人还好，如果有领导或者公司客户在的话，更能锻炼和考验一个业务员的本事和水平。回来之后感觉自我还是没有吃饱，可能很多的时候酒桌上的饭菜是看的，真正能管饱的东西还是自我私下吃的啊。可是不管怎样，今日学到了很多的知识，以后要学的东西还是很多的，加油啊。

20xx 年 4 月 4 日 星期一

不知不觉已经是实习的第四周了，可是直到今日还是没有收到一份有用的信息这让我难免有点不甘心，可是完事开头难，相信只要努力就没有问题，在坚持住，多做准备，机会总会有的，这几天在外贸论坛上看到很多东西，对自我的英语就有点不满意了，有时光要好好给自我的英语充充电啊！

今日还是老样貌，因为没有什么重要的事情，所以今日显得比较闲，于是挑了一点时光去复习了一些英语的单词和语句，顺便去听听英语，研究如果有人打电话过来，也好应付一下。

20xx 年 4 月 14 星期四

感觉没有什么可写的，工作就是这样，每一天重复着相同的事。只是心中一向牵挂的毕业论文还没有完成，刚刚发现我们要求在 4 月 19 日之前交实习报告，按照这样的进度，我是不可能交出来的。在实习中，我主动向同事们请教了单证以及在看单证的过程中所碰到的不懂问题，让我认识到我国当前对外贸易发展的艰难。我们在生产产品中，一方应对于生产商、出口商来说，要提升自我的产品质量，降低成本，提升外国对中国生产机制的了解，还需要出口商对国家经贸政策的时时关注和及时采取措施例如中国人民银行对于人民币汇率机制改革，这些都对我国贸易产生巨大影响；另一方面也需要我国外交上的各种磋商，和各国搞好经贸关系，这样才能促进我国对外贸易的更好发展。

经过和公司前辈们交流，我明白要做好自我的工作，不仅仅需要有扎实的基础，还需要了解自我所在的企业，了解其主要经营的业务知识。这些方面看起来十分琐碎，没什么大不了的，但对于每笔业务是否能很好的完成，都起着举足轻重的作用。因而，对于这些细节方面必须面面俱到，这样做事才能事半功倍。

20xx 年 4 月 15 日 星期五

今日是我这次实习的最终一天了。常规工作一向在进行，该发货发货、外协、调换、客户沟通??这些我此刻基本上能够不用上级指示，自我独立完成了各项业务了，领导布置的工作我能够及时完成。记得有一次我们开会讨论收发货单据管理规范问题，会中大家对收发货的单据进行了规范，会后我立刻做了每一份单据的模板。下班前，上司问我要原先的单据模板，我就把新的给他发过去了，他看了后问道：你都做好啦！我笑笑，他竖起了大拇指。也许这是我仍作为一个在校生不够成熟的地方，有一点小开心！总之 今日事今日毕，要保证记事本上的工作安排进度有条不紊，做事才能得心应手。这段时光我做错过事、也捱过批，有过放下的念头。我承认当我有那种思想的时候我又不成熟了。可是我最终说服了自我，留下来继续学习，继续工作。我会正视自我的不足，知错必改，才能得到提高；相反如果不是我的职责，我也不会向上司顶嘴，这不是忍气吞声，也不要认为我没有骨气，要懂得人在屋檐下，不得不低头，在外工作不比在家里或是学校，由不得你耍性子，你必须在这个圈子中变得成熟，乘风破浪，纳得百川！

外贸实习日记（二）：

4 月 5 号 星期一 晴

今日是进公司的第一天，刚踏进公司就看到墙上贴着很显眼的公司名称和企业文化几个大字。仔细看公司的办公室虽然不大可是很干净，物件摆放得很整齐。来到属于自我的办公室看到墙上贴着产品海报，便于职员随时了解产品。其他员工都在忙碌自我的工作，显得紧张但有序。看到眼前的情景自我心里暗暗给自我鼓劲，今后必须要把工作做好。

指导我工作的王经理很热情，忙给我安排，又是让我先到样品间去熟悉产品，做外贸最重要的首先就是要足够了解熟悉自我的产品，经过他仔细的给我介绍，我大致对公司所经营的产品有了一些了解，所做的清洁用品按材料分有密胺海绵类，纺织类，无纺布，百洁布几大类的。

4月6号 星期二 晴

从今日开始就是为期三天的培训了，新来的员工都被集中到一间会议室培训产品知识和公司的规章制度等，我跟其他人一样带着本子和笔认真记录着讲的一切东西，对于每种材料的清洁优势，每种产品没种材料的不一样特点等，比如密胺海绵的清洁功能异常好，木浆棉擦布材料是天然木浆，异常环保。不知不觉一天的培训就过去了。回到宿舍吃晚饭就开始仔细记看今日记得要点，感觉讲师今日讲的东西都很重要，其实每家公司培训流程都一样，给新员工做培训是必需的，就像盖大楼需要打好地基一样，如果基础不牢固那么以后的工作就肯定干不好??感觉今后的职责也有点重，所以必须学好。

4月7号 星期三 晴

培训的第二天，指导我们的王经理以两种产品 **cellulose sponge cloth** 和 **magic brush** 为例子教我们计算报价中的产品价格，即报盘时所报的价格。首先在 **FOB** 的价格条款下，工厂报价加上包装材料成本加上装箱的人工成本加上拖柜报关报检等费用，再去除以代理费 0.99 除以美元汇率 6.28 再除以 0.9（相当于乘以 1.1，即利润）。这当中涉及到 **20GP** 尺寸问题，普柜的标准尺寸是：

5.899*2.352*2.386m，还有纸箱的尺寸 **44*38*38cm**，长除以长，宽除以宽，高除以高，全都取整数再相乘即是所能容纳的箱数。（研究到箱与箱之间的间距，往往还要去掉 **5mm** 的间隙）

4月8号 星期四 晴

今日是培训的最终一天，感觉这几天很圆满，学到了不少知识，以后要学以致用，这样才不能白白培训。感觉同事们也是那么好，平时对我很帮忙，能够让我感受到朋友们的情谊。经过这几天的培训使我更清楚的了解到这个公司，总的来说这个公司给我感觉就是很有活力很有发展前途的一家企业！虽然不敢保证在以后的工作中永远不会犯错误，可是我必须会认真去做好自我的工作，有不懂的问题就向老员工请教，尽量使自我的努力能为公司带来应有的利润，为公司做贡献的同时使自我也能得到锻炼，本事得到提升，我必须会认真对待工作，实现每一阶段的目标。

4月9号 星期五 晴

算是正式工作的第一天，王经理把几个 B2B 贸易平台 **made in China** ，
tootoo ， **EC21**，交给我我操作，首先熟悉了一下这几个平台的操作页面，当然
主要是处理客户询盘，对于客户询盘，首先要进行甄别，有些只是竞争对手要了
解同类产品的市场价格而故意发布的询盘，比如一开始就说对你们的产品很感兴
趣，要下订单，对于这一类的不用理睬，什么都没了解，连最基本的样品都没看，
就要下订单的基本上就算是骗人了。所以不要把时光精力浪费在这种询盘上头。

4 月 12 号 星期一 阴

休息了两天之后，又精神饱满地投入了新一周的工作中了。

打开 **tootoo** ，居然发现有一个询盘，开心又激动，是询问 **magic sponge**
的，我回忆着在学校里学到的报盘格式，查找公司网站，把产品资料都一一列下，
开始写着报盘邮件，**size** ， **material** ， **package** ， **unit price** ， **MOQprice item** ，
payment terms ， **lead time** ， **valid time** 等等又要包括在内，写好之后，发给
王经理看了一下，确认之后才给客户发了过去。

4 月 13 号 星期二 晴

转眼在公司实习已经一个星期了。我之前暗暗下了决心，在短短的实习期间我必须要给公司留下一个好印象，必须要给公司带来效益证明自我的努力是值得的。到了公司，由于早上没什么事情可做，于是找经理借来一些单证熟悉熟悉，工厂报价资料，**Form A**，海运提单等等。之后累了的时候发现大家都在看报纸，

一开始我还以为大家忙中偷闲看会娱乐新闻之类的，之后才明白并不是大家太无聊，而是他们都想经过报纸这个传媒把握当今国际形势，还有和我们公司有业务来往的国家和地区的一些新变化。

4月14日 星期三 晴

之前的报价几天了还没有得到回复，心急了起来，经理告诉我可能是由于时差的原因，对于一些国家的时差也是要注意一些的，比如美国-13小时，泰国-1小时，澳大利亚又+2小时等等，有时候都要留心。做外贸不能太心急，我们每一天都是坐在电脑前处理这些事情的，可是客户跟我们不一样，也许他们正在忙他们的的事情，迟些回复也是有可能的，可是最好是定期跟踪一下，节假日的一个小小问候也许也能让他感受到你这个人还是不错的。

4月15日 星期四 晴

最终等来了客户回复，让我给他 **20GP best quote** 。请示过我们经理，我们之前的价格也算是很合理的，并不是漫天要价，于是跟说明了情景， 几番讨论，说他们以低我们很多的价格采购了与我们相同质量的产品， 并报出了他们的目标价格，从经理那里得知，就算是工厂直接供应，也给不出那么低的价格的，又与沟通， 最终以失败告终。对于客户的压价该怎样处理？只说质量与服务有用吗？这些都是技巧，都是要学习的东西，多多向老员工请教。

4月16日 星期五 阴

最外贸单靠 B2B平台也是不够的,也能够经过一些搜索引擎寻找潜在客户,如 google 是大多数外国人都在用的搜索引擎,输入产品关键词,如 microfiber towel , 在搜索页面中剔除掉一些贸易平台,剔除掉一些国内的供应商网站,其他的经营同类产品的国外网站都能够去看看,看到适宜的都能够和他们沟通一下。谷歌在不用国家有不一样的域名,点开 HK谷歌,能够输入 谷歌+日本 , 谷歌+澳大利亚 等等,就是出现谷歌在日本、在澳大利亚的网址,这样搜索出来的网站会有所侧重那个国家。

4月17日 星期六 阴

我们是双休,今日休息。可是因为今日没什么事好写的,所以我就稍微对自己这些天的实习情景进行一下总结。作为实习生来讲,要学的东西很多,要做的琐事也很多。我在实习的这一段时光,每一天都过的很充实,也让我体验到一种与之前不一样的生活,我的生命中多了一种经历。多一种经历,也就多了一种生活的经验,哪怕此刻用不到,我相信在不远的将来也会显示出它的重要性和好处。

4月18日 星期天 阴

一个星期又要过去了,总觉得时光是那么快,恍惚间觉得自我来实习还是昨日的事情,可是事实上却已经快半个月了,今日是周日,本该放松心境出去逛逛,之后自我自我此刻在实习并不是在学校,不能放纵自我,每一天都过得这么不容易,还是得好好利用在那里的每一天,踏踏实实学习,认认真真工作。

4月19日 星期一 晴

几天的阴霾最终过去了，一个晴朗的日子，越发觉得白天越来越长了。

我们明白实习对于一个即将毕业的大学生来说是十分重要的，平时在学校里，虽然学了很多的知识，但我们明白知识是死的，仅有将他们应用到实际的工作中，才能使我们对知识有一个更深入的了解。所以，我必须要珍惜这次的实习机会，好好学习，既要学习一些新的技能，又要对以往学过的知识进行巩固。

其实周一是比较闲的，我沟通的客户好几个都是美国的，所以我们上班的时候他们还在夜里。

4月20日 星期二 晴

今日从 tootoo 上头联系到一个泰国的客户，打算从中国采购一批 **magic 360 spin mop with microfiber mop head** 。他用的是 hotmail 邮箱，我们在 MSN 先就产品的一些细节进行了沟通，我们能供给给他的是 chenille 材料的 mop head，他们之前没有用过，并且他们想要配套的水桶，我们又没办法给他供给配套的水桶，于是跟他说水桶体积大，运费多，能够从这边采购拖把，水桶能够直接在泰国生产。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/868062051142006126>