

你適合貿易這行業嗎？

10-13

想像你在印度新德里購物。你發現一些可以在台北的上流精品店大賣的雕像，而熱心想討好你的印商開給你的是大盤價。如果你想開始做進出口生意的話，你應該馬上就掌握住這個機會，或是還有些什麼事情該考慮的？

最先必須考慮的是：你有客源嗎？因為最困難的一部份——銷售——是在自己國內的地盤上進行。很多做進出口生意的新手，開始時都先做進口。不過，進口商幾乎總是必須先買才能賣，所以貨款還沒收到前就必須先付款了。權宜之計是，開始時先當出口商或是中間人，這樣比較安全而且所需資金較少，不過當然獲利也比較少。但是無論進口或出口，剛開始時如果沒有一小筆資金，切不可輕舉妄動。

在國際貿易中，買方只在收到了與訂單完全相符的貨品後才會付錢。譬如，如果一位買家訂的是100組東西要分裝成10箱，卻因疏忽而將這100組貨品分裝成20箱送出去。這種程序上的疏忽，是會導致延遲付款的。訂單也必須通得過語言及文化障礙，如此一來，了解外國文化並且注意細節的進出口商，才能順利拓展業務。

在這一行，你有愈多的錢、技術和人脈的話，你的成功機會就愈大。

10-14

金是一家小旅館的經理，她和鄰居史提夫正在討論一個生意點子：

史提夫：我聽說妳要做進出口貿易了。

金：是的。我在中國南方找到一家製造草蓆的工廠。我想只要把產品再加以美化一下，就能賣給旅館和渡假村做為海灘墊來用。

史提夫：聽起來是個好主意。妳已經從事餐旅業好長一段時間了，所以大約已經摸清楚潛在客戶真正需要什麼東西了。

金：是的，我也已經在世界各地建立起很棒的業務網，所以確實曉得什麼事該找誰。

史提夫：妳要辭職了嗎？

金：就是這一點我不確定，你認為我用兼職的方式就能搞定了嗎？

史提夫：在這一行不容易很快賺到錢。大多數公司都至少賠一年。我建議要有足夠的錢，能讓妳即使兩年沒收入也能撐下去。

金：錢的確是個大問題，正因為如此所以我希望能找一位合夥人。很難光靠一個人就擁有做生意所需的資金和適合的特質。

史提夫：所以妳需要一位有錢又有貿易經驗的夥伴。或許，就像我？

金：正是如些。所以…你認為呢？