近期工作总结

汇报人：Kevin

一、外贸报价工作

1. 报价量统计

- 出具报价单：24 份
- 报价料号：47 个
- 成交订单：3 单
- 成交料号：7 个
- 成交金额：¥21,502（约 $3,223）

2. 成交情况

累计成交 3 单（共 7 个料号）。

二、新客户开发

1. 发送开发邮件情况

- 日本：407 家
- 韩国：77 家
- 合计：484 家

三、学习提升：跟 **Linda** 学习电子元器件基础知识

- 元器件分类认知：无源元件、分立半导体、集成电路（IC）、连接器、模块、机电元件
- 丝印解读：从器件表面丝印读型号、规格、厂商、批次等信息
- 封装类别：贴片（SMD）、插件（THT）、连接器与接口封装——封装不对即错货
- 包装规格：防潮与防静电包装、卷带盘料数量、标签信息
- 常见尾缀含义：同型号不同尾缀的差异，哪些可替换、哪些不能替换
- 验收货要点：单据核对、内外包装检查、实物核对、高风险项与异常处理

学习收获：已能按丝印、封装、尾缀判断型号是否对应，减少错料、错发风险。

四、下月计划（新客户开发）

- 下月计划新增开发客户约 250 家，继续以发送开发邮件的方式开发新客户
- 优先联系韩国买家（已整理约 407 家名单）
- 扩大市场覆盖：新增印度、越南、墨西哥、阿根廷、美国等市场，从已收集的买家邮箱中分批发送
- 发送方式不变：工作日 9:00—18:00 发送；优先联系采购/采购部负责人；按客户国家使用对应语言（日本用日语，其余用英语）