

Google海外流量-zalo推广-主动出击，开发海外客户

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | Google海外流量-zalo推广-主动出击，开发海外客户 |
| 公司名称 | 遵义腾浪科技有限公司 |
| 价格 | 10.00/件 |
| 规格参数 | 开户代运营:@ 开户代运营:互利互助 开户代运营:@8 |
| 公司地址 | 贵州遵义市 |
| 联系电话 | 18218498858 18218498858 |

产品详情

一、开发市场的选择

宗旨：1.选定热门国家开发（业务全员以月度、季度、半年为期分享开发心得）

2.考虑到国外假期，建议同步开发一个国家搭配开发

市场选择：公司中层管理者结合自己公司实际、业务员的具体情况进行梳理划分

二、搜索基础知识储备

1.科学上网

2.各国搜索引擎（可参考龙之向导）适当注意各国搜索引擎语言

3.基本目的：找到客户邮箱或其他联系方式（whatsapp，skype，linkedin...）

4.依据各公司客户管理的实际选择一个主攻方向：如邮件开发。那么可以从各种渠道想法拿到对方的邮箱，然后发开发信群发或开发

龙之向导

三、客户搜索方法

1.搜索引擎：Google+其他（Bing,Yandex...）

Tips：了解谷歌常用语法，Google各种扩展程序

a. 关键词搜索+谷歌搜索（限定语言+区域）

b. 谷歌图片搜索

c. Google Map

d. Google Earth

2. 行业网站/行业论坛

3. 黄页网站<http://Yellow-page.com>

4. 社交网站及及时聊天工具搜索：Facebook, linked-in, Ins, Twitter, Viber, Skype, Whatsapp, Zalo, Wechat

5. 展会信息

6. 海关数据

7. B2B网站（可注册不同的B2B发布更新信息，在B2B平台上搜索客户名称及公司信息）

8. 各类第三方软件（富通/小满/外贸牛/外贸邦等）