

# 南昌 外贸网站英文混合外链优化 SEO关键词优化推广反向链接

产品名称	南昌 外贸网站英文混合外链优化 SEO关键词优化推广反向链接
公司名称	深圳市顺企网络科技有限公司业务1部
价格	999.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅园路5号Y3栋1层11号
联系电话	19926580235 19926580235

## 产品详情

泉林晓哥之前在深圳某跨境大卖负责独立站谷歌推广。做过上百个外贸网站.网站就像你线上的展位，美观专业是基础，我制作的网站会帮你做站内seo优化和站外推广。网站+SEO这样的套餐市场上你也知道，我的价格属于亲民化。Google Ads代运营 谷歌竞价推广Google优化和外贸SEO 100关键词库本人拥有多年谷歌账户优化经验网站分析建议账户搭建，推广网站建议，语关键词设置，关键词优化，出价优化，分析过上千网站再营销设置，配置谷歌分析，转化目标设置擅长各种推广形式，投放过小语种，合作模式灵活实战过很多行业，经验丰富，做过消费品，机械类，包装类，工程类产品

很多业务员平时会遇到一些自己感觉意向非常高的或者聊天非常顺畅的客户，你会花费大量的时间和精力去跟进他们，而你也会产生各种错觉“这个客户马上就要下10个柜了”，“这个客户是我好的朋友”。但往往过一段时间后，这些客户就逐渐消失了，很多时候并不是他们跑去别家下单了，而是他们根本不具备下单能力，如果你能早点甄别出客户，就不会浪费时间，从而提高效率了。

这里提供五条分析办法，帮助你判断客户类型，划分重点客户。

### 1.客户属性

刚接触的客户，要从客户的邮箱签名中去了解客户的公司类型，看看是否是你们行业的公司，如果签名中没有信息，可以通过沟通向客户询问。一定要知道客户的经营范围和你的产品是否有交集，如果一个做化工的客户给美妆类供应商发询盘，大可划分为C类客户。

### 2.客户类型

如果第一条满足，那么要继续了解客户的经营类型，是批发商还是零售商，是贸易公司还是终端客户，这将决定我们的报价策略以及合作模式。

### 3.客户的购买力

如果一个客户经常表示目前资金不足，迟迟不能下单，那你大可把这个客户放一放。资金不足不是通过降价可以解决的问题，通常是想获得赊账等付款方式，这样就很容易陷入客户的欺诈陷阱。

#### 4.客户体量是否和自身实力匹配

根据自身实力，构思买家画像，一个小工厂无论从产品品质还是产能都很难满足世界500强的需求，遇到不匹配买家画像的客户，不必花费较大精力跟进。

#### 5.判断客户是否是采购决策人

很多所谓的客户实际上只是客户的买手，自己并没有决策权，无论你怎么给他施压，他都无法给你带来订单，通常这类买手只是为客户在做市场调研，具体何时会下单，不得而知。

做好这几方面，将帮助你为客户打ABC标签，更好的进行重点跟进。