

出海如何利用海关数据开发引流客户？

产品名称	出海如何利用海关数据开发引流客户？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

信息化时代，大数据的挖掘应用已成为企业发展的核心竞争力。外贸行业也不例外，现在越来越多的企业已经跳出了传统的获客思维和方式，选择将外贸行业中*具价值的大数据之一——海关数据作为开发客户的重要渠道。

1、选取买家。在大多数行业，海关数据之中的买家数量是相当多的。量虽多，但并不是每一款都是适合你的客户，适和自己的才是**的。。首先要确认客户是专业买家。这一步非常关键，否则会做很多无意义的工作。将客户采购您相关产品的次数与所有产品采购次数展开比较。可直接证实客户的专业程度。有的客户买过你的产品，但只是他们采购纪录的几十几百甚至上万笔交易中的一笔。这些公司主要是货代和贸易商。可以直接分类出来，找到你想要开发的客户群体。不要浪费时间。。很对客户反馈数据里找到的客户不是对口的客户和大一部分原因就在这里。

2、采购商分析。经过初步筛选看到专业买家，一定要研究客户的购买习惯，并通过每次采购的数量和重量来辨别与否对应。有些太小的客户接纳不了，有些不太大的客户不愿做。适当的才是**的。我们可根据以前采购的地区来辨别客户的爱好。有些客户一直从欧洲或印度出售。对于客户关注的是质量还是价格也很有帮助。。然后通过对客户采购时间的分析，确认之下一次客户采购会在什么时间，有的客户在下半年采购，有的客户每月采购。不同的客户，联系的时机也不同。如果找对了时间联系，客户回复的概率会更高。

3、同行竞争对手；对于已经分析出来的匹配买家，一定去关注他们的现有供应商，**对现有供应商的产品和价格做一定的功课之后再联系买家，找出自己有优势的点来，要不然人家凭什么放弃原有供应商跟你合作，该拼质量的就要品质量，该拼价格的也不要手软；还有一点是从竞争对手着手寻找客户，找到市场上实力相当的竞争对手，特别是价格比你高、质量差不多的，或者质量不如你，价格差不多的同行，因为实力相当，同行能做的客户，你肯定直接可以做，就省去了前面的筛选环节，所以，老的sales会更有优势，对行业的了解会更多一些。如果对同行了解不多的，阿里国际站直接搜索产品，出来的同行挨个复制英文名字去搜就行了。同时，对于同行遗失和新增的采购商，也可以重点去关注。

4、关于联系方式中自带的联系方式，印度的质量较高，采购负责人相对比较多，有姓名邮箱，可以直接

拿来用，另外就是一些客户自填的电话，邮箱等，量比较少，碰到一个算一个，也可以直接去联系。其他的基本都是后期去匹配的联系方式了，当然，有些有匹配，有些没有，联系方式来源无非集中，一种是互联网抓取的，一般安装软件的互联网搜抓居多，来源广，不过也比较杂，也有是整合的第三方社媒或者插件的联系方式。

明确了客户群体，我们可以结合搜索引擎、[社交媒体](#)

、客户画像、地图找客户等功能进行多维度开发，进一步延伸海关数据的价值链，轻松实现目标客户的资源裂变

5、深度挖掘联系人；很多人用数据都是拿到之后copy邮箱，直接去发送的，但是如果你没找对人，也很难会有效果，找到公司名称之后，官网只要有，也能找到，那接下来要找的就是相关负责人了，小公司一般都是直接找owner、President或者CEO,大公司的话就要找相关部门的职能负责人了，buyer, Purchasing department，或者一些产品工程师之类的，不同的客户，可能负责的人员也不一样，领英是一个非常好的渠道，可以直接找到相关职位人员的姓名，有了姓名再找联系方式会好很多，也可以直接到客户的官方facebook页面发消息问buyer的邮箱，会有部分客户会给你邮箱。也可以通过chrome的一些插件直接去提取邮箱，Hunter,rocketreach,Skrapp等，效率也会更高一些。

6、多种沟通方式并行；目前国内的外贸业务员不少还停留在只用邮件开发信开发客户的阶段，要学会利用各种社交媒体和及时聊天的App,换位思考一下，如果你收到了一封推广邮件，很大可能不会去回复，但是如果有人微信上加你，跟你打招呼，我们回复的概率就会高很多，国内有微信，国外也有Whatsapp, Line,Viber,VK,Messenger等，如果有客户的电话号码，直接通过聊天工具在线沟通，筛选客户效率会更高一些，当然，直接打电话过去效率也会更高一些。即时聊天和电话沟通拒绝率也不低，不过相比邮件的碰概率，效率高太多了，聊天和电话主要的目的就是筛选意向客户，找到采购负责人，细节的还是要通过邮件去沟通的。电话现在利用率低的主要原因是口语和时差，还有一个就是心态，把相关的话术和可能遇到的问题提前准备好就可以了，打印出来背熟，迈出第一步，后面会越来越越好。