

如何利用Google引流国外客户？有什么技巧？

产品名称	如何利用Google引流国外客户？有什么技巧？
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

如何利用Google引流国外客户？有什么技巧？

[Google Posts](#)是Google My Business上受欢迎的功能，Google也一直在努力推广相关内容。Google Posts是向潜在客户或对你的业务感兴趣的人员提供相关信息的便捷方法。这样做的好处是，你可以用其发挥创意，从而吸引更多的受众。

在开始创建Google Posts之前，需要确保Google My Business上的个人资料完整。优化listing能够确保人们发现你的信息以及你的Google Posts。

- 1、在Google中输入产品名称+importers。(也可以用importer代替importers进行搜索。不同的产品或者行业，这些网站的排名往往不太一样，大家要是用自己的产品测试，应选取排名比较靠前的网站加以利用。)
- 2、关键词上加引号，即搜索“Product-Aimporter”，在输入时将引号一起输入。这种方法可以保障在搜索出来的网页中我们输入的关键词是连接在一起的，不像上一种方法得到的结果中那样，输入的关键词可能是分开的。这样搜索结果虽然数量上大大降低，但准确性必然大大提高。
- 3、搜索产品名称+distributor，搜索时如果加上引号，能得到更准确的结果。虽然这样做可能牺牲很多潜在客户，但如果运气好的话就可以找到很多分销商的信息。
- 4、其他类型目标客户搜索：产品名称+其他客户类型。相关目标客户的词语还包括：buyer,company,wholesaler,retailer,supplier,vendor及复数形式，可以用来和产品名称结合搜索。这样搜索的结果不会很多，但包含比较丰富的客户信息和其他市场信息，比如行业状况、竞争对手信息和技术资料等。
- 5、Price+产品名称。通过这种方法得到的信息，其中一部分往往能让你找到很多的在网上销售产品的零售商和经销商，还有一部分搜索结果是一些市场报告、谈论产品行情的文章。如果是比较新的资料可以作为参考。

6、搜索buy+产品名称。这种方法可以帮助你发现可能被我们忽略的求购信息。

7、国家名称限制方法。在前面6种方法的基础上加入国家名称限制。一般从这种搜索结果中我们可以得到我们关心的产品在目标市场的情况，其中也包含不少客户信息和客户信息源。

8、关联产品法。产品名称+关联产品名称。这样的搜索结果往往是一些目标客户网站和行业网站。

9、**买家法。产品名称+你的行业里面**买家的公司简称或者全称。这种方法可以帮助我们找到行业市场的情况，并能在相关的网站中找到其他买家的名字。

10、Marketresearch方法。产品名称+Marketresearch。这种方法用以搜索某种产品的市场研究报告。一般在这种报告的提要或者内容中，可能会提到很多**的行业内的公司，包括制造商和分销商。

11、观察搜索引擎右侧广告。搜索产品名称后，查看搜索结果右侧广告。我们经常可以看到在Google右侧会出现一些文字广告。这是Google为了防止影响搜索结果的公正性而特别置于右侧的，这种方式既照顾到了搜索人不想受广告干扰的心理，也照顾到了广告主的利益。当我们根据以上很多的关键词搜索目标客户信息时，往往那些广告主提供的服务也是值得我们关注的。

12、寻找行业展览网站。到目前为止，出口营销*为有效的方式还是参加面向国际贸易的行业展览。这类展览一般有专门网站，这个网站上往往会罗列上次展览的参展商名单和本次已经报名参展的客户名单。

13、**搜索的title方法。使用Google**搜索功能的Allintitle功能，搜索上述各个项目的关键词。Title方法的原理是把客户可能用在他们的网页标题中描述他们自己的关键词找出来，然后我们在网页标题中搜索关键词。这时候搜索出来的内容相关性比以往大大提高，非常准确。

站外引流效果差，广告推广不知从何入手？Google官方推出，Google官方优化师亲自下场，为卖家提供站外引流、推广方案。