

## 外贸新手----如何找客户(个人网上搜索资料)

产品名称	外贸新手----如何找客户(个人网上搜索资料)
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

外贸新手如何找客户(个人网上搜索资料, 供参考)是的, 必须多找几条路, 多找一些方向。你想啊, 大家都知道从google.com去搜索, 大家也都知道用欧洲黄页, 所以这上面的客人基本都已经瘦得没肉了, 都被人啃光了。你要做的, 就必须找到点差异化, 比如说一些国家的地方性搜索引擎: www.sensis.com.au 这是澳洲本土\*大的搜索引擎, 相当于百度在中国的实力了~www.kellysearch.com 这个是用来搜索美国公司的~www.virgilio.it 这个是意大利的搜索引擎~www.ypag.ru 这个是俄罗斯的黄页, 也是有些东西的~www.wlw.de 这个是德国的~www.yellowpages.biz.pk 黄页都被人用烂了, 那找找小国家的吧, 可能还有一点机会, 这个是巴基斯坦的~1)首先您先得了解客户来自哪个国家, 查看方式: 1. 客户网站-About Us; 2. Google客人的公司, 地址, 邮件, 电话(1是美国的, 44是英国的, 45是丹麦的....), 名字等等一切有用信息; 3. 邮箱尾缀, for example: gigi@xxx.it 明显是意大利的。Re的用处大大地大(一定要用起来), 这招可以使客人迷糊: 丫的, 你到底是不是之前和我联系过呢? 每个人都有好奇心, 外加手贱, 看到自己的回复有很大的敏感度;P;P 以下为各国客户回复邮件的tittle: A.

德国客户: Re:AW:Re:+具体主题B. 挪威客户: Re:SV:Re:+具体主题C. 丹麦客户: Re:Vedr:Re:+具体主题D. 巴西客户: Re:Res:Re:+具体主题E. 意大利客户: Re:l:l:Re:+具体主题F. 乌克兰客户: Re:HA:Re+具体主题... (还有其他的, 请各位补充)(这个很重要, 一定要试试看哦, \*高纪录, 发5封, 回了3份;P)2). 发的时间尼玛, 不能在人家很忙, 在人家还在睡香香的时候发啊, 这是作孽, 有木有? 感谢\*\*里的前辈们, 让姐姐了解到周二~周四之前是\*\*时间, (但是小的更喜欢在每周四的时候, 夜黑风高的时候;P, 下班的时间, \*\*来点小酒, 带着微醺的醉意(对方开始上班)开始狂轰滥炸, \*有诗意)3). 开发信内容事先要编辑好邮件模板(可以分区域编辑不同滴), 复制, 黏贴, 要带上客人网站上的图片, 如果有的话(产品必须是客人有卖的, 贵司能提供的。小的在上一篇犯错史里有提到, 大部分客人或多或少各种眼尖啊, 自恋啊, 看到自己的东西, 就手痒要点)点点更健康, 点点有订单么:lol;P 我是懒人, 无止境待续...;P这里大家都知道, 做外贸的经常用, 一般使用方式就是输入关键词, 然后开始挑选自己需要的信息。每个产品或多或少都会有自己的关键词, 主要是看你怎么配合组合使用, 举个例子: Power Bank, 这里是产品, 那我可以输入 Power Bank Distributor Power Bank Distribution Power Bank Wholesaler Power Bank Wholesales Power Bank Buyer Distributor Power Bank Distribution Power Bank Wholesales Power Bank Wholesaler Power Bank 注意, Power Bank 也可以换成 Power Station, Portable Power Bank, Portable Power Station. 关键词在英文单词用完后, 可以翻译成其他语种, 然后在不同国家的 google 进行再次搜索,

具体操作方式,你们可以不断的尝试.记得把Google里的搜索条件过滤掉B2B网站名词,这样一来搜索到的网址会更精准.很多会问,就算是我找到对方的网站,可是我没办法知道对方的邮箱啊?我怎么发开发信呢?其实你可以先找齐你的目标公司网站后,再做深度的搜索,具体如何深度搜索,我会在有空的时候继续发帖子,现在上班了。。。这是之前在网上看到的,觉得不错就收藏了,看来蛮符合楼主的需要的,分享一下吧:方法1: Importers方法操作方法:在Google中输入产品名称+importers。小技巧:可以用importer替代importers方法2 关键词上加引号操作方法:搜索“产品名称 importer”或者“产品名称

importers”,在键入时将引号一起输入。方法3 Distributor方法操作方法:搜索产品名称+Distributor方法4 其他类型目标客户搜索操作方法:产品名称+其他客户类型(相关目标客户的词语除了importer, distributor, 还包括buyer, company, wholesaler, retailer, supplier, vendor及其复数形式。方法5 Price 方法操作方法:搜索Price+产品名称方法6 buy方法操作方法:搜索buy+产品名称方法7

国家名称限制方法操作方法:在前面6种方法的基础上加入国家名称限制方法8 关联产品法操作方法:产品名称+关联产品名称方法9 market research方法操作方法:产品名称+market research方法10 \*\*买家法操作方法:产品名称+你的行业里面\*\*买家的公司简称或者全称方法11 观察搜索引擎右侧广告操作方法:搜索产品名称后,查看搜索结果右侧广告方法12 寻找行业展览网站很多国家的买家都用一些公共邮箱系统,如印度的rediff.com那这时我们就可以连同小老鼠标志和你要找的商品名称写到GOOGLE.COM 搜索栏。幸运的话你会找到很多买家,少的也能有一两个。举例:比如我要找手机的印度的买家,就可以这样:在GOOGLE.COM 输入@rediff.com mobile.就可以了2) 还有就是任何商品都有\*\*企业,尤其五\*\*的,这时候你可以搜索他的Distributor或输入Dealer等。一般五\*\*或是\*\*企业都会把他们的世界的分销商写在自己的网站上。这时我们就可以坐享其成了三、一般买家也会在一些商务网注册,这时把他的公司名称或邮箱输入google。一般会出来他在那些网站注册过。打开哪个网,于是你又发现许多大鱼等着你。。四、一般每个国家都会有本国的\*\*搜索引擎。这是你要搜索各国语言描述你所卖的产品的单词,然后输入搜索,你会发现很多大买家,如德国的Fireball.de 五、一般每个国家的公司名称后缀都不一样,如中国习惯的是Co.,LTD,那就找其他国家习惯什么。如美国习惯INC; LLC等;意大利习惯S.R.L; 西班牙习惯S.P.A

;然后把产品名称或者产品属于哪个大范围名称输进去,一般也会出现闪光客户。你试试吧这也是我自己找的 希望对你有帮住嘿嘿1) 展会国内的展会

重点是突出自己的优势产品,处理好来到展位的每一位客人。国外的展会重点是主动到别的展会去联系客人。国内外展会的工作重点是不一样的。收费与免费 B2B A、如何充分运用 B2B 的资源 1) 定期查看国内同行的人发布的产品信息-----可以判断行行情---掌握供应的情况和产品风格。要收集竞争对手的资料,在GOOGLE上进行链接,查找他的动向,比如他在什么样的B2B上面做过推广?参加过那些展会?他的优势是什么?再不能创造市场的时候,尤其像我们这样的的小的贸易公司,要学会跟着市场走。2) 发布信息,等待询价,选择重点的几个经常更新X、在哪些B2B上发布信息 有选择的注册 B 2 B 免费会员,并且发布供应信息和产品信息,一定保证在每个 B 2 B 上的公司信息是一致的,定期去更新。每个产品选择的B2B

是不同的。选择合适的去发布。就跟交朋友一样,选择合适的朋友交往,要不就白费功夫。付费B2B 阿里巴巴,中国制造,环球资源,行业内的网站。QUOTE:我这次去上海,是要见一个国外的客户。我不知道要准备什么?还有LZ之前提到Ali的运用,能分享下吗?中途电脑只能关掉,继续看~ 运用alibaba,说白了,就是大量的时间耗进去,会出成绩的!当然回复询盘的技巧很重要,邮件一定要写得很棒!因为你的邮件就是客人对你的第一印象。如果你的email看上去一口流利的美国腔调,他一眼就看明白,很容易把你当作知音的。我对于使用ali总结过几点:1) 每天早上先看询盘,尽量利用上午时间把一对一的询盘处理完。如果时间充裕,才处理系统匹配的。2) 询盘处理完后,更新产品。3) 产品更新完后,上传新产品。必须要保证每天都有新产品上传!产品越多,曝光量越大!如果你的产品不错,都已经传上去了,那每个产品稍微修改下描述,修改下关键词,然后接着传。我以前每个产品至少传个30遍,都设成不同的主题,不同的关键词,被搜索到的概率会大大提升!阿里上面需要的是曝光量,你的产品越多,被浏览到的概率越大,收到询盘的概率就越大。可以把同一个产品发好几十遍,但是关键词设置不一样,第一个可以设成cellphone accessory,第二个设成mobile

charger,第三个设成charger,第四个设成mobile accessory,第五个设成promotional charger,第六个干脆设promotion,第七个设premium,第八个设gift,第九个设promotional gift,第十个设souvenir,第十一个设mini gift,第十二个设usb charger,第十三个设usb item,第十四个设promotional item,.....总之一个产品你重复发个几十遍,设的关键词不一样,那不同的

客人输入不同的关键词都能搜到你。曝光量迅速增加后，询盘自然大大多起来了~~4) Trademanager\*\*24小时在线。你可以把显示器关了，但是trademanager需要在线的！这个时候很多老外时差颠倒的，晚上说不定会给你留言。如果你没在线，头像显示是黑的，他可能连留言都省了。你收到留言后，其实就是实打实一个询盘啊，第二天就可以接着联系这个人了，不是么？5) 去英文站论坛上多发帖子，多回复，尽量不要打广告，以免被删，但是可以在签名中体现你的公司。6) 如果还有多余时间的，buying leads也可以通过站内信回复，但是效果就差很多了。b) 免费B2B

在google上输入本产品的关键词，例如dvd player, dvd player seller, dvd player provider. Dvd player supplier等每个关键词，整理前面20页的信息，那么前面20页中频繁出现的B2B网站就有必要去注册并发布自己的产品信息。B2B网站贴上我注册过的免费的B2B:.....其他朋友的 我把免费网站索定在了以下几个,其它所有的都舍弃掉了:<http://www.made-in-china.com><http://www.commerce.com.tw><http://www.fuzing.com>以下是对几个网站的评论:[www.made-in-china](http://www.made-in-china.com)从注册至今,已经收到35个询盘,共寄样10人.效果还算不错.技巧:多注册两个号码,对自己的产品进行分类.每一个帐号都发布不同的系列的产品.我们分在不同的时内发布产品,时间掌握在早上9:00-10:00和下午2:00-3:00.这是一个黄金时间.<http://www.commerce.com.tw>已经注册有三个月之久,客人询盘30个,联系10个,未寄过实样.技巧:因为每一个供应商注册时都能查询五个购买信息,可见邮箱地址.建议查询完后就扔掉这个帐号,重新注册,重新查询.这样,我们的机会就是无限的,没有查不到你所要的东西.<http://www.fuzing.com>已经注册有五月余,共收询盘10个,多来自于英国,美国地区,未寄过实样.效果显著.技巧:需要不间断地更新产品,不用每日更新,建意5天更新一次第三位好友：大家对我上次转的那个外贸类网站也很感兴趣。于是又转了一篇\*\*经本人精心挑选的B2B\*\*站给大家。希望能够得到大家的肯定。本人精心挑选的，可以得到询单的，没功劳也有苦劳的，免费提供给大家了，<http://www.ecplaza.net><http://www.ec21.com/>这两个是韩国人开的网站，询盘量不少<http://www.made-in-china.com/>这个现在\*牛，\*出名了，做外贸的，有谁不知道MIC啊。不过经过了上次改版，好象对免费会员不那么友好了，添加产品要一个星期才能审批，有钱人去注册个交费会员去。值！<http://www.tradekey.com>\*近很牛的一个站，沙特人开的，询盘N多，现在注册免费会员不给发产品了。不过，或许有例外的，假如你是，你就中奖了。另外免费会员该网站发布了产品之后，不可以更新，不可以\*\*，只能有20个TRADE OFFER，你\*\*了，就等于少了一个<http://www.Cnties.com>跟TRADEKEY站是同一人开的，我也是才发现的，你们不去注册还等什么？<http://www.importers.com/>美国人开的站，欧洲地区流量很大，可以免费注册ID不过注意：一月内免费用户只能发10条寻盘。对免费的来说，已经非常不错了<http://www.fuzing.com/>也是美国那边上的人很多<http://www.commerce.com.tw/>台湾网站，不过国外的浏览量很大<http://www.ttnet.net/>同样是台湾开的公司，台湾询盘很多，你想做台湾人的生意，这个站一定要加入<http://www.tpage.com/>这站注册很难通过啊。我注册N天了。都不给我通过，不过确实是好站<http://trade.indiamart.com/>印度的站，印度人占了7成，大家看着办吧。Y、如何发布信息在B2B发布你的产品信息，PRODUCTS发布图片，图片一定要清晰，有典型个性可以吸引眼球，\*\*不要与国内某些供应商选相同的图片，如果做过BESPOKE SERVICE的图片是\*\*。而且要分几种风格，符合几大国际市场分区的风格，这样至少不会遗漏那些客户的需求。在OFFER滚动发布信息，只要你愿意，没事的时候都可以发布。勤于更新，更重于注册，很多人注册了就再也不用了，很可惜。要相信自己，会等待和会忍耐寂寞也是基本功之一。3) 定期整理求购信息-----所有的客户都不可以丢（可以把信息按自己熟悉的等级分为ABC），即可以找到客户，又可以了解客户所在地区的市场，主流销售趋势a、整理求购信息时，需要变换不同的关键词，把曾经露出过痕迹的所有信息，包括买家和卖家的信息，都不可遗漏。b、选择重点B2B网站去整理求购信息其实，我曾经做过分析，来自几个知名的B2B（包括免费和付费）的买家信息，很多都是重复的，基本上买家群体是固定的。我的意思是，如果重点充分把握其中几家B2B中出现的求购信息，然后去研究推销方案，对于精力有限的一个业务来说就足够用了。我不想说出是哪几个，因为之前已经说了可以用GOOGLE搜出本产品比较活跃的B2B网站，避免广告嫌疑。C、这些买家信息很真贵，因为毕竟他们的的确确曾净进口过你的产品，至少曾经感兴趣过。把B2B中得到的公司名称和地址，放到GOOGLE进行细化，搜索到公司的WEB，仔细研究他的WEB上面的信息，到底是经营什么产品？是否他的产品我可以提供？他的产品是否符合本产品在那个地区的主流销售趋势？分析客户尤为重要，会单独再说。B、注册 B2B

好处：(1).当客户搜索你的公司名称时会有很多关于你公司的搜索结果.

提升公司形象，提高客户对你公司的信任度，更容易做成生意。(2).有可能收到寻盘并做成单子.刚进入外贸行业时，我每天什么也不做，就是搜索 B 2 B，然后去注册免费会员，发布供应信息 and 产品信息。估计注册过的有 2 0 0 多个了。在这段时间里我开始了解同行和外贸平台，付出了总会有收获，一个月后从某个免费注册过的平台收到了做外贸以来的第一个寻盘，半个月后客户下单，总金额 1 万美金。第一单就是来自免费会员。3)、搜索引擎 X、Google 搜索引擎需要注意的是搜索的时候 切换成English搜索

另外关键词的设定要多摸索 Google 命令语言 使用我会简单的Google 的命令语言的使用，期待高手给与更多的指导。Google命令语言搜索带“。。。。。”后缀的公司网站：比如，我想搜德国的经销CARPET的公司：在Google搜索栏中键入：site: de. Carpet gmbh,相信大家已经知道介是德国公司的后缀，如果再知道德语TEPPICH (=CARPET) 就更好了。site: de. Carpet gmbh site: as .....丹麦 site: inc .... 美+中东 site: srl .....意大利(有小小的改动)。。。。。。。。。。 Site 还可以替换为：Site: Insite: url: inurl: title filetype:文件类型 ( pdf.等 ) 如：pdf. Carpet industry.。。。。。。。。。。