

# 外贸新人要怎么找到国外采购商？

产品名称	外贸新人要怎么找到国外采购商？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

## 产品详情

外贸行业越来越难做，竞争大、市场行情不好，很多人就会开始尝试新的方式去寻找国外采购商，尝试主动开发客户。那么，到底怎样才能找到合适的国外采购商呢？

- 1、展会渠道现如今无论是国内还是国外，都会举行一些展会，有大展会和小展会，企业可以根据自身实际情况去参加展会。生意还要讲投入产出比，费用也是要考虑的重要因素。参展是找客户最直接，最有效的办法，但是企业也要有整体规划，参加什么展会？怎么在展会上找客户？这些问题都要考虑清楚。另外，展会资源也并不仅仅是单纯地去参展，我们也可以把全球和自己行业有关的展会收集起来，从中寻找参展的采购商资料。这些采购商中很多都是国外当地的批发商、进口商、品牌商，都是潜在的目标客户，可以筛选一些客户进行重点开发。
- 2、海关数据海关数据被认为是最快的找客户方法，目前已经被很多外贸企业采用。许多外贸付费平台一键搜索产品HS编码或产品关键词就可以得到“对产品有需求的”国外采购商。随着技术的进步，对数据的挖掘越来越深入，现在已经有数据供应商能为企业匹配精准的目标采购商、精准的采购负责人及其联系方式，大大提高了成交率。
- 3、国外社交平台（1）利用社交软件打开Facebook或Twitter之后，搜索框中输入关键词“你的产品名称”去搜索，可以发现很多用户，这些人中肯定有潜在买家，需要好好去分析、跟踪、维护。要多变换关键词去搜索，如：关键词+国家/洲/地区，不同国家语言关键词等，也可以直接搜索“客户的姓名或企业名称”，试着和他取得直接联系。（2）利用视频平台像国外主流的视频网站：YouTube，上面会有很多品牌商、进口商、批发商，其中就有一些对产品有采购需求。企业可以好好利用视频网站去筛选一些企业，作为重点客户进行开发。
- 4、媒体杂志很多国外专业媒体杂志上会公告一些经营单位的资讯，可以从中找到当地比较优质的客户。
- 5、谷歌搜索谷歌搜索是非常传统的找客户渠道，把产品关键词翻译成各种不同的语言去搜索，可能会有更多收获。
- 6、客户或朋友介绍寻找国外采购商的渠道之一就是朋友或客户介绍周边资源圈，了解一下周边朋友有哪些是做贸易相关工作的，通过他们说说不定可以认识到不少的客户。另外，如果你和客户的关系维系得不错，客户也可能会推荐给你一些客户，但不是每一次推荐都可以做成生意的。有时候客户推荐的客户即使做不成，和他们交上朋友后，也同样会从他们那里获益。
- 7、通过B2B平台B2B平台有免费的，也有付费的，可以在注册后把产品发布上去，越详细越好。此时可以试想：如果你是国外采购商，你希望看到什么样的信息？企业可以利用详细的英语说明、精美的图片、关键词的设置等操作把自己的产品特点突现出来，让客户的眼球被你的产品所吸引。企业可以通过以上方法寻找采购商，从而开发属于自己的客户。在经济高速发展的大时代下，找到客户是交易的第一步。之后的跟进方法也好，谈判也好，都要建立在找到客户的基础上。

外贸行业越来越难做，竞争大、市场行情不好，很多人就会开始尝试新的方式去寻找国外采购商

，尝试主动开发客户。那么，到底怎样才能找到合适的国外采购商呢？1、展会渠道现如今无论是国内还是国外，都会举行一些展会，有大展会和小展会，企业可以根据自身实际情况去参加展会。生意还要讲投入产出比，费用也是要考虑的重要因素。参展是找客户最直接，最有效的办法，但是企业也要有整体规划，参加什么展会？怎么在展会上找客户？这些问题都要考虑清楚。另外，展会资源也并不仅仅是单纯地去参展，我们也可以把全球和自己行业有关的展会收集起来，从中寻找参展的采购商资料。这些采购商中很多都是国外当地的批发商、进口商、品牌商，都是潜在的目标客户，可以筛选一些客户进行重点开发。/2、海关数据海关数据被认为是最快的找客户方法，目前已经被很多外贸企业采用。许多外贸付费平台一键搜索产品HS编码或产品关键词就可以得到“对产品有需求的”国外采购商。随着技术的进步，对数据的挖掘越来越深入，现在已经有数据供应商能为企业匹配精准的目标采购商、精准的采购负责人及其联系方式，大大提高了成交率。3、国外社交平台（1）利用社交软件打开Facebook或Twitter之后，搜索框中输入关键词“你的产品名称”去搜索，可以发现很多用户，这些人中肯定有潜在买家，需要好好去分析、跟踪、维护。要多变换关键词去搜索，如：关键词+国家/洲/地区，不同国家语言关键词等，也可以直接搜索“客户的姓名或企业名称”，试着和他取得直接联系。/（2）利用视频平台像国外主流的视频网站：YouTube，上面会有很多品牌商、进口商、批发商，其中就有一些对产品有采购需求。企业可以好好利用视频网站去筛选一些企业，作为重点客户进行开发。4、媒体杂志很多国外专业媒体杂志上会公告一些经营单位的资讯，可以从中找到当地比较优质的客户。5、谷歌搜索谷歌搜索是非常传统的找客户渠道，把产品关键词翻译成各种不同的语言去搜索，可能会有更多收获。/6、客户或朋友介绍寻找国外采购商的渠道之一就是朋友或客户介绍周边资源圈，了解一下周边朋友有哪些是做贸易相关工作的，通过他们说说不定可以认识到不少的客户。另外，如果你和客户的关系维系得不错，客户也可能会推荐给你一些客户，但不是每一次推荐都可以做成生意的。有时候客户推荐的客户即使做不成，和他们交上朋友后，也同样会从他们那里获益7、通过B2B平台B2B平台有免费的，也有付费的，可以在注册后把产品发布上去，越详细越好。此时可以试想：如果你是国外采购商，你希望看到什么样的信息？企业可以利用详细的英语说明、精美的图片、关键词的设置等操作把自己的产品特点突现出来，让客户的眼球被你的产品所吸引。企业可以通过以上方法寻找采购商，从而开发属于自己的客户。在经济高速发展的大时代下，找到客户是交易的第一步。之后的跟进方法也好，谈判也好，都要建立在找到客户的基础上。/