

# 外贸新手刚入门要怎么找到外贸订单？

产品名称	外贸新手刚入门要怎么找到外贸订单？
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

最近小编收到了很多私信，越多越多的人都在问：我是做XXX的，有自己的小工厂，想做出口贸易，在哪个平台找客户，接订单呢？据我所知，国内一些工厂从没做过出口业务，一直是内销，然而看到一些同行工厂不断走外单，而且貌似发展得不错，于是自己也萌生了想要出口的想法。不得不说，工厂要持续发展，品牌出海，出来做外贸确实是个不错的选择！可是内贸转外贸真有这么容易吗？以下就是外贸新手入门时经常会发愁的几个问题：01.工厂做外贸出口面临的困境是什么？自己无法获取国外客户资源，只能通过第三方服务公司合作；与国际市场脱节，无法直接获取国外产品和市场趋势，只能通过贸易公司获取一些信息；作为供应商，无法与直接买家取得沟通，利润被压得死低；国内大环境不好，不仅生产受制，原材料采购成本也跟着乱飘，而且国内业务拖账严重；与他人合作，无论是与外贸公司，还是daili出口，都存在业务重叠的可能性，都存在客户资源被巧取豪夺的风险；但工厂一般都拥有自己的厂房和生产线，拥有自己的技术工和操作工，能够完全控制排产时效性，交货期或产品的质量水准等问题，这是一个无可替代的优势。所以只要找到稳定的高质量的客源，做出口贸易并不是难事。02.外贸订单到底怎么接？在哪个平台接？如何在激烈的竞争中开发出更多有效的客户，是每个外贸人都十分关注的问题。现在主动开发客户是主流，好的客户还是需要你主动去开发的，这样才有合作的机会。主动出击模式包括：1、通过B2B平台接单例如阿里巴巴，中国制造，环球资源等等，这三个算是业内知名度比较高的B2B平台，liuliang大，运作相对成熟。当然，如果你的产品是小商品，也可以选择专业性做小商品贸易的B2B平台，运作方式：发布销售信息 关注求购信息 通过网站获得好排名 搜索目标客户，增加曝光量，主动挖掘客户信息，从而获取订单。费用，以阿里国际站为例：最低入驻方案是：2.98万年费+1万直通车广告=3.98万2、通过SEO广告投放接单我们做外贸的，自然是少不了做谷歌seo的优化，tigao我们的搜索排名。在建立好一个外贸独立站之后，就要开始做外贸网站优化。这个过程时间是稍有些长，不会立竿见影，所以要做好一个心理准备。费用：非标准化的SEO服务，至少要10万-20万一年，这个是最基础的3、通过海关数据平台接单海关数据是运用最广泛，也是快速挖掘客户的一个高效渠道。通过产品关键词，可以一键搜索全球采购商的真实数据，从中匹配出高质量目标客户，挖掘其联系方式，开发成自己的客户。不想花钱自己买，有的网站里也可以查询到免费的海关数据。费用：年费：几千、几万不等。4、通过社交平台接单国外主要的社交媒体包括Youtube、Tiktok、Facebook、Twitter、Linkedin等。Youtube、Tiktok类似douyin、B站，Facebook类似微信朋友圈，Twitter类似微博，Linkedin有点像人人网，它更加偏重商务。可以去评论一些热门话题，在他们下面打广告；还有可以去加入一些人数比较多的群，不过加群也是有技巧的，有些群有群主，比较严格，有些则比较

松散。费用：基本不需要花什么钱，但需要大量的时间与精力运营。

5、参加大型展会接单除了线上的一些推广，对于线下我们也需要推广。例如参加一些行业的展会，就是获取外贸订单的绝好机会，不管是国内还是国外的展会，我们可以先选择些分量比较重的参加。费用：四人三天展会支出合计大概在8,965美元（约合人民币61,596）至45,131美元（约合人民币31万）之间。

6、通过地图开发工具主动开发客户其实各位可以问问身边的同事，业务员，他们多多少少都肯定谷歌上开发过客户的，就是因为现在外贸竞争大，很多优质客户没有主动上门，那有经验的老外贸，都会主动去谷歌上找客户，而谷歌地图是最新型的，相对于谷歌引擎它更有针对性，地域针对性，可以精准到城市开发，精确指导，而且信息质量更高，它不会像谷歌那么多的黄页，那么的广告，那么多杂乱无关的信息，全部都是商家，全都是国外的精准客户，精准度非常高，而且呢，现在用谷歌地图的开发客户的人不多，他是新型的方式，他的竞争不像搜索引擎那么大，你看下谷歌排名前几页的，肯定都被同行搜索过，刚入行的外贸人都会先去谷歌上找搜索下客户，搜索完之后，发开发信联系，但是用谷歌地图的很少，所以用谷歌地图的竞争没有那么大，但是你自己要是谷歌地图上开发，数据是非常分散的，人工收集的效率非常低，如果有搜索工具帮忙，可以更有效收集数据，而且它不仅仅可以搜索，还可以直接把联系方式搜索出来，大大tigao了效率，真正把地图营销用出很好的效果。最近小编收到了很多私信，越多越多的人都在问：我是做XXX的，有自己的小工厂，想做出口贸易，在哪个平台找客户，接订单呢？据我所知，国内一些工厂从没做过进出口业务，一直是内销，然而看到一些同行工厂不断走外单，而且貌似发展得不错，于是自己也萌生了想要出口的想法。不得不说，工厂要持续发展，品牌出海，出来做外贸确实是个不错的选择！可是内贸转外贸真有这么容易吗？以下就是外贸新手入门时经常会发愁的几个问题：01.工厂做外贸出口面临的困境是什么？自己无法获取国外客户资源，只能通过第三方服务公司合作；与国际市场脱节，无法直接获取国外产品和市场趋势，只能通过贸易公司获取一些信息；作为供应商，无法与直接买家取得沟通，利润被压得死低；国内大环境不好，不仅生产受制，原材料采购成本也跟着乱飘，而且国内业务拖账严重；与他人合作，无论是与外贸公司，还是daili出口，都存在业务重叠的可能性，都存在客户资源被巧取豪夺的风险；但工厂一般都拥有自己的厂房和生产线，拥有自己的技术工和操作工，能够完全控制排产时效性，交货期或产品的质量水准等问题，这是一个无可替代的优势。所以只要找到稳定的高质量的客源，做出口贸易并不是难事。

02.外贸订单到底怎么接？在哪个平台接？如何在激烈的竞争中开发出更多有效的客户，是每个外贸人都十分关注的问题。现在主动开发客户是主流，好的客户还是需要你主动去开发的，这样才有合作的机会。主动出击模式包括：1、通过B2B平台接单例如阿里巴巴，中国制造，环球资源等等，这三个算是业内知名度比较高的B2B平台，liuliang大，运作相对成熟。当然，如果你的产品是小商品，也可以选择专业性做小商品贸易的B2B平台，运作方式：发布销售信息 关注求购信息 通过网站获得好排名 搜索目标客户，增加曝光量，主动挖掘客户信息，从而获取订单。费用，以阿里国际站为例：最低入驻方案是：2.98万年费+1万直通车广告=3.98万2、通过SEO广告投放接单我们做外贸的，自然是少不了做谷歌seo的优化，tigao我们的搜索排名。在建立好一个外贸独立站之后，就要开始做外贸网站优化。这个过程时间是稍有些长，不会立竿见影，所以要提前做好一个心理准备。费用：非标准化的SEO服务，至少要10万-20万一年，这个是最基础的3、通过海关数据平台接单海关数据是运用最广泛，也是快速挖掘客户的一个高效渠道。通过产品关键词，可以一键搜索全球采购商的真实数据，从中匹配出高质量目标客户，挖掘其联系方式，开发成自己的客户。不想花钱自己买，有的网站里也可以查询到免费的海关数据。费用：年费：几千、几万不等。

4、通过社交平台接单国外主要的社交媒体包括Youtube、Tiktok、Facebook、Twitter、Linkedin等。Youtube、Tiktok类似douyin、B站，Facebook类似微信朋友圈，Twitter类似微博，Linkedin有点像人人网，它更加偏重商务。可以去评论一些热门话题，在他们下面打广告；还有可以去加入一些人数比较多的群，不过加群也是有技巧的，有些群有群主，比较严格，有些则比较松散。费用：基本不需要花什么钱，但需要大量的时间与精力运营。

5、参加大型展会接单除了线上的一些推广，对于线下我们也需要推广。例如参加一些行业的展会，就是获取外贸订单的绝好机会，不管是国内还是国外的展会，我们可以先选择些分量比较重的参加。费用：四人三天展会支出合计大概在8,965美元（约合人民币61,596）至45,131美元（约合人民币31万）之间。

6、通过地图开发工具主动开发客户其实各位可以问问身边的同事，业务员，他们多多少少都肯定谷歌上开发过客户的，就是因为现在外贸竞争大，很多优质客户没有主动上门，那有经验的老外贸，都会主动去谷歌上找客户，而谷歌地图是最新型的，相对于谷歌引擎它更有针对性，地域针对性，可以精准到城市开发，精确指导，而且信息质量更高，它不会像谷歌那么多的黄页，那么的广告，那么多杂乱无关的信息，全部都是商家，全都是国外的精准客户，精准度非常高，而且呢，现在用谷歌地图的开发客户的人不多，他是新型的方式，他的竞争不像搜索引擎那么大，你看下谷歌排名前几页的，肯定都被同行搜索过，刚入行的外贸人都会先去谷歌上找搜索下客户，搜索完之后，发开发信联系，但是用谷歌地图的

很少，所以用谷歌地图的竞争没有那么大，但是你自己要是谷歌地图上开发，数据是非常分散的，人工收集的效率非常低，如果有搜索工具帮忙，可以更有效收集数据，而且它不仅仅可以搜索，还可以直接把联系方式搜索出来，大大tigao了效率，真正把地图营销用出很好的效果。