

外贸新人怎么找外贸订单？

产品名称	外贸新人怎么找外贸订单？
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

外贸订单怎么找是困惑很多外贸人的一个问题。我们都明白接到外贸订单很多时候需要付出很多努力，但除了这个，你还需要明白不能盲目努力，掌握方法永远比埋头苦干重要。盲目努力只会白忙活，这篇文章呕心沥血整理了寻找订单的方法，希望能帮助外贸人接单！正如上文所提，寻找外贸订单不能在盲目中努力，它需要对的方法和方向，正确的方向避免无价值的盲目努力，对的方法事半功倍。/对的办法找外贸订单就是要找到订单的渠道来源。普遍的外贸订单获取渠道有外贸B2B平台、海关数据、国外社交平台、外贸公司合作、参加展会或展会名录、业内人脉介绍。外贸B2B平台是指中国制造网、阿里国际站、敦煌网等。在B2B平台上发部产品，等待客户咨询，建议做好排名优化工作，这部分可以从以下几个方面入手：从买家角度写标题并标好关键词；产品描述突出产品、工厂优势并做出差异化；图片zuihao多方位、多角度；产品类目属性上保证相关性和完整性。海关数据能获取对产品有采购需求的买家信息，它是最快捷找到订单的方式，但需要付费购买。不想花钱也可以寻找一些提供免费海关数据的网站，比如联合国海关数据网，可以查询到一些国外采购商。业内人脉介绍就是利用已有客户的朋友圈关系获取外贸订单。他们有同行业的人脉资源，调动他们帮忙推广介绍可以接到外贸订单，建议适当给予客户分成或其他福利，增加推广积极性。国外社交平台就包括Ins、Facebook、Twitter、Pinterest、Quora、LinkedIn、YouTube等。在这些渠道上发布产品和企业信息寻找客户，基本只花费一些时间成本，沉淀久了就能坐等客户上门。和外贸公司、大工厂合作是接下其转手订单，虽然利润不高，但也是一个渠道。参加展会则需要考虑前往国外的交通住宿等费用支出。/对的方向所谓“路通财通”，订单怎么找，选择渠道是一方面，开发渠道也很重要。互联网时代，去中心化、碎片化明显，将产品和企业信息覆盖多个渠道，才能在获取订单的激烈中脱颖而出，建立竞争壁垒。听过“鸡蛋不能放在同一篮子”的名言，也要知道其下半句“也不要放在太多的篮子里”。旧的渠道虽然靠谱，但是很多人竞相争夺之地，开发新的渠道能减少竞争压力。构建属于自己的外贸网站是一个新的获取订单的渠道。独立站能收集客户资料和消费行为数据，开发客户数据能挖掘出潜在客户；同时，独立站能讲企业故事和产品特色，通过博客、论坛、社交媒体、问答网站等推广引流手段，将提高网站的zhiming度和曝光量，只要做好运营，沉淀好客户，会有源源不断的订单。目前随着技术的发展，建站也不像10年前那么复杂，选择一个好的建站平台就能拥有一个属于自己的新的订单来源渠道，比如国外大佬Shopify，国内Ueeshop。国内优质外贸建站平台Ueeshop都是本土团队，能更好地帮助中国卖家解决问题，帮助卖家在短时间内建立自己的网站，提供持续更新免费的模板和应用，提供物流支付、营销推广等全方位完整的出海方案帮助外贸人实现接单