

外贸厂商寻找客源的6大攻略

产品名称	外贸厂商寻找客源的6大攻略
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

外贸形势一直在变，如何跟着趋势找到客户，这可能是供应商必须克服的第一个障碍。如果你不能精准地接触和识别客户，所有的努力都将是徒劳的。这里有一些主要的方法来教你外贸如何找客户，现在你可以利用这些途径在海外发现更多的机会，时刻留意如何为出口产品找到买家，成就新的外贸订单。

1. 深入挖掘你已有的客户即使您的主要关注点可能是接触更多的客户，您也必须关注您已经拥有的客户，你现在的客户会为你提供新的机会去接触新的客户。口碑相传是最有效的宣传方法。确保从你现在的客户那里得到好的评价，并让他们公开分享。你还可以在你的网站上分享一些客户推荐和评价，这样新客户就可以看到其他人对你的业务的看法。一个潜在的新客户总是会在联系你之前检查你过去的活动和评论。他们中的一些人可能还会联系你以前的客户，在他们决定联系你之前收集更多的信息。这是一种在你意识到客户之前就失去或获得客户的方法。
2. 精准找到外贸客户的联系方式和邮箱先通过海外搜索引擎比如Google和Export Genius等数据网站锁定你需要的目标公司，然后通过第三方网页查核，例如Hunter.io, Mailtester, Rocket Reach, 领英等。多方查找并验证企业，尤其是主要负责人邮箱信息。在Export Genius可以查到进出口商数据，进出口数量，参考价值比较高。输入你的产品名，点击Importer, 不同国家的买家就在面前。然后在Mailtester中验证查询到的邮箱是否有效。
3. 线下展销会跨国公司通常会参观很多交易会，看看市场上有什么新商品，行业整体趋势，以及哪些企业是最佳合作伙伴。香港是一个定期举办商品交易会的地区枢纽。来自世界各地的人们在贸易展销会期间到香港寻找合格供应商。通过参加有世界范围影响力的展会，你们可以向全世界推销你们的产品。
4. 在线展览，立体推广相比较传统的展销会，线上展览无疑具有更多优势，它为供应商和买家提供便捷，丰富，全年无间的服务。比如香港贸发局依托每年在香港及海外多年承办逾310个展览会及宣传活动的资源优势，新开发的展览在线亦优化了采购功能，并以丰富行业资讯，线上线下推广，增加产品询盘，优先连系买家为特点，更为海外买家提供订制化服务。根据买家采购需要，免费提供相关供应商名单，同时广告客户参展商可获优先推介予展会买家，并获取对口买家名单，自然无须担心买家来源。在营销推广越来越数字化的今天，线上展会无疑是一个新的拓客蓝海。外贸企业想要在出口市场中突出重围，在保持线下展会曝光的同时，更要布局线上展会，善用O2O推广，以吸引买家注视，达到最佳宣传效果。
5. 以佣金方式聘用海外代理人你可以通过联系商会、出口促进委员会和你想出口产品的任何国家的独立顾问来获得可靠的销售代理。海外销售代理将直接与买家沟通，并随时告知你任何潜在购买的商机。
6. 寻找代表外国公司的本地买家以原油出口业务为例，在尼日利亚等国家都有许多海外公司买方委托人。不要使蛮力接近买家，寻找优质的买家委托人将提高原油出口业绩。其他行业也是如此，你们可以与国际买家建立出口联系。以上就是外贸厂商寻找客源的6大攻略。接下来与客户建立联系后，接着就要针对性的选择合适的方法进行营销。

能让打开市场的只有足够的耐心，毅力和随机应变。