

贸易大数据能为外贸行业带来什么？

产品名称	贸易大数据能为外贸行业带来什么？
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

贸易大数据是当下外贸行业的最佳出路随着时代发展，大数据这个词也被越来越多的人所熟知，我们在大数据的挖掘和使用上也越来越有深度，科技将我们带入了大数据时代。可以说大数据已经成为我们企业在新时代背景下最重要的资源。最近两年十分特殊，xinguan疫情的肆虐使的世界经济停滞，各国贸易摩擦也在不断加剧，我们外贸企业如果想在这样复杂多变的市场环境下持续发展，当下应该立刻转变自己的市场思维，摒弃老旧的获客理念。目前的外贸环境其实很好解读，头部外贸企业拥有源源不断的资源，拥有国际知名度，订单从来不用担心。而中型外贸企业每年都会投入相当多的人力、财力、物力，大多时间在竞争中端市场，偶尔会与头部外贸企业竞争订单。小微外贸企业只能是抱团取暖，四处碰运气国际贸易市场的多变使它充满魅力，同时也充满着各类风险，所以企业也必须具备敏锐的市场“嗅觉”和紧跟市场方向的行动力。这时候贸易大数据尤为重要。那么贸易大数据是什么？所谓贸易大数据主要包括：洞察海外细分行业市场、海外行业季节性趋势变化、海外市场商机、全球海关进出口数据、供应商动态分析数据、采购商动态分析数据、替代市场和竞争市场等数据。/这些只是易之家贸易大数据精准营销的凤毛麟角，如果你还在疑问为什么你做外贸就是没有别人单子多？怎样才能赶超同行成为行业领导者？这时你就已经被时代抛下了！贸易大数据能带来什么？1、快速找到精准客户贸易大数据包含一个很重要的数据来源，就是海关数据，而海关数据中数据最全面的就是提单数据，海关提单就是买卖双方的交易凭证，每月都会保持更新，不仅能保证买家信息的真实性、准确性、及时性，而且是目前活跃的买家，同时通过查询和分析交易记录，可以清楚地了解买家的购买产品和实力，从而找到最适合自己的精准买家，2、提高成交几率、规避风险通过贸易大数据可以对购买者交易记录进行跟踪和分析，可以了解采购商过往的产品数量、采购时间、采购价格等信息，从而找出采购商的购买规律。在最佳时间向采购商推荐公司产品，提高订单命中率。另一方面，根据订单的交易情况，事先掌握买家的可能动向，改进或调整现有的市场战略，规避风险。同时通过这个方法可以探索采购商的兴趣点，找出自身产品、交货、沟通等环节存在的问题，有针对性地进行改进和调整，更好地与购买者沟通，重新得到顾客的认可。3、利用竞争对手信息通过贸易大数据对采购商交易记录的跟踪和分析，可以知道同一类产品，其客户是从哪个供应商处进行采购，可以通过竞争对手和自己的比较分析找到突破口，进一步加强客户关系，提高客户价值。通过跟踪买方的交易记录，可以发现同类型产品的其他供应商在交易中的份额变动，这里还要跟踪竞争对手的交易记录，掌握买方的资料和交易记录，再加上对竞争对手背景和生产经营情况的分析，判断竞争对手的经营状况，一旦竞争对手破产，我们可以在第一时间对其客户做出反应，获得最大的利益，做到真正的知己知彼，制定自己的市场战略4、分析目标市场需求及预警通过贸易大数据，

我们可以了解全球供应商及其对这些买家的供应量，及时掌握牛仔产品的交易情况，从而掌握牛仔产品的市场需求总量、全球竞争对手、他们的比例、配额的使用情况、未来的市场趋势，可能存在的贸易壁垒等信息，为企业营销、产能扩张等决策提供了关键帮主，及时把握目标市场趋势，同时可以发现一个国家或地区出货量的变化，提前发现产业转移的前兆，先行进行战略布局，同时掌握新材料、新技术、新工艺，新产品等在第一时间进行商品交易，从而在第一时间掌握目标市场的流行趋势，产品开发与国际市场同步，全面提升企业竞争力。/通过贸易大数据挖掘和分析，可以找到有特定产品需求的买方和利润较高的出口地区，降低企业的出口成本，提高企业的出口利润。精准才是贸易大数据的使命为什么我们不断挖掘市场，订单还是少得可怜？因为你只是做了很浅显的工作，只是简单的分析工作，没有深度，挖掘不到能决定订单的信息。掌握一大把数据却全凭感觉找客户，原本丰富、可靠的数据到头来让你步履维艰。易之家深耕贸易数据行业数十年，易之家及旗下产品有百亿的海关大数据，提供行业战略和分析数据，全面、客观、实用性强的报告解读更容易理解。利用自主知识产权的国际贸易标准化数据整理系统、大数据分布存储数据库等核心技术，实现海量数据精准获取，其产品专业性和易用性成为众多出口企业市场分析、预测来源之一，有助于更深入地了解海外客户的购买行为、行业出口倾向、行业咨询成本，更快地做出决策，更精准地获得目标客户。/二八法则也是贸易大数据应用的体现，很多外贸人还把大把的工作时间放在了繁琐的事情处理上，和客户的沟通时间越来越少，每个人的热情和精力都是有限的，让专业的工具做专业的事，把我们的工作重心放在最重要的客户身上才是最终解。如何帮助外贸人寻找海外机会，分析目标市场，了解竞争同行，寻找精准客户，将80%的时间放在20%的核心客户身上，缩短客户开发周期和成本，提高开发效率和成单率。这才是贸易大数据平台的终极使命。

1-全部内容&{1;0;0;0}』