

外贸企业如何精准找到国外采购商决策人联系方式

产品名称	外贸企业如何精准找到国外采购商决策人联系方式
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

外贸客户开发是大部分外贸企业的比较头疼的问题，尤其是外贸新人，刚进入行业如果没人带的，那大部分时候都不知道如何下手。

找到客户的方法其实有很多，其实也有分享过很多，就不过多赘述。随着做业务水平的不断提高，很多老业务对于如何找到客户已

经不是很满足了，而是需要去营销。重点讲下如何找到国外采购商决策人联系方式，能够快速下单，节省谈单时间，缩短谈单周期，提高跟进质量。

一、利用平台和展会寻找采购商信息1.利用平台寻找采购商信息目前，全球范围内有许多的B2B平台，如阿里巴巴、全球资源、eBay等，这些平台汇聚了大量的采购商信息。外贸企业可以通过这些平台搜索自己需要的采购商信息，了解采购商的基本情况、产品需求、采购习惯等，从而更好地制定营销策略。2.参加展会寻找采购商信息展会是一个非常好的寻找国外采购商的途径。外贸企业可以通过参加国际性的展会，如guangjiaohui、华交会等，展示自己的产品和服务，与潜在的采购商建立联系。在展会上，外贸企业可以与采购商面对面交流，了解他们的需求和意向，并借此机会向他们推销自己的产品和服务。

二、通过社交媒体和网络平台寻找采购商信息1.利用社交媒体平台寻找采购商信息社交媒体平台已经成为人们获取信息的重要途径之一。外贸企业可以通过在Facebook、Twitter、LinkedIn等社交媒体平台上建立自己的企业页面，发布有关产品和服务的信息，吸引潜在的采购商关注。此外，外贸企业还可以通过社交媒体平台上的搜索功能，找到相关的采购商和行业内的人士，与他们建立联系。2.利用网络平台寻找采购商信息除了平台和社交媒体平台外，外贸企业还可以利用其他网络平台寻找采购商信息。例如，外贸企业可以在Google、Yahoo等搜索引擎上输入关键词，搜索相关的采购商信息。此外，外贸企业还可以通过黄页网站、行业协会网站等途径找到采购商信息。三、借助机构和人才寻找采购商信息1.借助机构寻找采购商信息外贸企业可以寻求机构的帮助，如贸易促进机构、商会等，通过他们提供的会员信息

和优质服务，寻找潜在的采购商。这些机构通常拥有丰富的行业资源和人脉关系，可以帮助外贸企业更快地了解市场动态和行业趋势。2.借助人寻找采购商信息外贸企业可以聘请具有丰富经验和知识的人才，如外贸经理人、销售代表等，通过他们的能力和经验，寻找潜在的采购商。这些人才通常对市场和行业有深入的了解，能够为外贸企业提供有针对性的营销策略和建议。四、通过建立自己的品牌和信誉吸引采购商

1.建立自己的品牌外贸企业可以通过建立自己的品牌，提高自己在国际市场上的度和美誉度。一个强大的品牌可以吸引更多的采购商关注和信任，从而提高外贸企业的竞争力。2.建立良好的信誉信誉是商业合作的基础。外贸企业应该始终坚持诚信经营的原则，建立良好的商业信誉。只有建立了良好的信誉，才能够获得采购商的信任和支持，进一步拓展海外市场。五、与采购商建立紧密的联系和合作1.与采购商保持密切联系外贸企业应该与潜在的采购商保持密切的联系，及时了解他们的需求和意向。通过与采购商的沟通交流，可以更好地了解市场动态和行业趋势，为企业的经营决策提供有力支持。2.提供优质的服务和产品外贸企业应该提供优质的产品和服务，以满足采购商的需求。只有当外贸企业能够提供满足采购商需求的产品和服务时，才能够与采购商建立长期稳定的合作关系。