

外贸必看：如何利用海关数据开发客户？

产品名称	外贸必看：如何利用海关数据开发客户？
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

什么是海关数据？顾名思义，海关数据就是海关履行进出口贸易统计职能中产生的各项进出口统计数据。海关统计的任务是对进出口货物进行调查、分析和监督，提供统计服务。海关数据展现各国的进出口贸易资讯情报及各国各地区海关、提单数据，通过对这些数据内容的深度挖掘，可以帮助企业及时、全面、直观地掌握市场动向，分析海外市场商业情况。/海关数据对于不懂得如何利用其开发客户的外贸人来说就是一款保健品，而对于真正懂得开发技巧的外贸人来说，这就是一剂良药，真正能够给其带来实际的优质客户并创造价值。那么一名合格的外贸人，该如何利用海关数据开发客户呢？首先，我们来说一说海关数据的具体应用：1. 快速找到适合自己的买家 海关提单是买卖双方的交易凭证，并且每月更新，不仅保证了买家信息的真实、准确和适时性，而且都是当前活跃的买家；同时通过对其交易记录的查询和分析，可以清楚地知道买家的采购产品和公司实力，从而找到最适合自己的买家。2. 掌握买家采购规律 通过对买家交易记录的跟踪与分析，可以发现其产品数量、出货时间、补货时间之间的关系，找出买家的采购规律。在zuijia时间将公司产品推荐给买家，大幅提高接单成功率。3. 增加现有买家忠诚度 通过对现有客户交易记录的跟踪和分析，能够知道同一类产品该客户还从哪些供货商那里采购，通过对竞争对手和自己现状的对比分析，寻找到新的突破口，进一步巩固客户关系，提升自己在客户心目中的价值。另一方面根据订单的异动情况，预先把握买家新动向，对已有市场策略进行改进或调整，规避潜在风险。4. 挽回已经或即将失去的客户 通过对客户采购记录和竞争对手优势的对比分析，发现买家的关注点，找到自身产品、交货、沟通等环节存在的问题，针对性地改进和调整，更好地与买家沟通，重新获得客户的认可。5. 竞争对手监控 通过对买家交易记录的跟踪，找出同类产品的其他供货商和其在交易中的变动，同时，可对竞争对手交易记录全程跟踪，掌握其买家资料和交易记录，再加上对竞争对手背景和生产经营状况的分析，真正做到知己知彼，从而灵活、针对性地调整自己的市场策略，让自己在竞争中处于有利地位。6. 从已倒闭之竞争对手中，进行客户接收 通过对竞争对手交易记录跟踪，能够掌握其买家资料和采购规律，并能判断竞争对手的经营状况，一旦竞争对手倒闭，能够第一时间对其客户做出反应，获取最大利益。7. 产品在目标市场的需求分析、交易实况、预警 以法国市场的红葡萄酒为例。通过法国海关提单数据库，可以找出法国市场全部的红葡萄酒卖家，根据其全年的采购量，可以统计出法国市场红葡萄酒的总需求量；同样，通过交易记录可以找出针对这些卖家的全球供货商及其供货量，并可以实时掌握红葡萄酒的交易状况，从而掌握红葡萄酒产品的总市场需求量、全球范围内的竞争对手、自己所占市场份额、未来的市场走向、可能的贸易壁垒等信息，为企业市场营销、产能扩张等决策提供关键参考依据。8. 把握目标市场流行趋势 通过对目

标市场买家及其交易记录的跟踪，能够从买家采购产品中发现某款产品的市场需求变化，能够及时发现新产品、新材料的出现，让自己第一时间把握目标市场的流行趋势，使自己的产品开发与国际市场接轨，全面提升企业综合竞争力。

9. 找到利润较高的买家和地区 通过对提单数据的挖掘、分析和沉淀，可以为某一特定产品找出利润较高的买家和外销地区，集中力量做针对性市场开发和营销推广，降低企业的推广成本，为企业寻找新的利润增长点。

10. 发现潜在的投资机会 通过对交易记录的跟踪、统计分析，可以发现某个国家或地区的出货量变动情况，预先发现产业转移的先兆，抢先一步进行战略布局。同时，可以第一时间掌握交易货品中出现的新材料、新技术、新工艺、新产品等，让公司提前布局下一个五年或者十年的投资机会。

其次，我们来聊一聊在实际搜索过程中如何查询海关数据，我们提供了以下方法，供您参考：

一、直接查找输入产品关键词或者是前4-6位的HS编码直接搜索。比如，你是做鞋子的，通过搜索可以直观地看到目前鞋类产品的整体出口情况，包括目的国，交易次数，采购商，供应商等。这里要注意下，为什么是前4-6位的HS编码？因为我们使用的是境外海关数据，编码和数据内容都是以国外海关为准的。而正常来讲，全世界国家前六位都是一样的，但后面2-4位每个国家可能会有不同。为了保证搜索数据的准确性，我们要取相同位数。

二、同行查找想知道你的同行正在和哪些国外采购商合作吗？输入同行公司的英文名称，就可以持续对同行的出口情况进行跟踪分析，掌握其采购商的基本资料、采购规律和需求变化。注意：输入公司名称时，建议去掉后面的单词，例如：“JIANGSU YUNYU WATER INDUSTRY CO.,LTD”，可以输入“JIANGSU YUNYU WATER INDUSTRY”，如果没有可以再试输入“JIANGSU YUNYU WATER”，以此类推。

三、反向查找由于每个国家的海关政策不一样，允许开放的海关数据也不一样。例如，欧盟国家是不开放提单详情的，如果外贸企业想开发德国、法国、意大利这些国家怎么办？可以利用反查法。目前很多国家（美国、印度、越南、俄罗斯、巴基斯坦等）不止有进口数据，还有出口数据，我们可以通过这些国家的出口数据，查询到欧盟国家的采购公司，这些进口商同样也是潜在的优质客户。

四、类比查找我们知道，从海关数据里找客户，其实就等于从竞争对手中撬单，如果进口商暂时没有更换供应商的想法，或者你的优势和客户之前的供应商相比并不明显，那么开发起来可能并没有那么容易。这时候，我们不妨拓展下思路。认真研究海关数据中采购商的公司性质，从而了解我们产品在海外的分销模式和分销渠道。比如，你是一家做太阳镜的外贸企业，通过海关数据对进口商进行研究，发现该类产品的进口商并不仅仅是传统意义上的光学仪器零售和批发商，还有很多女装用品分销商、饰品经销商、汽车零配件（4S店）的供货商，甚至是儿童用品专卖店。来源：小翼CRM