

外贸干货：开发与跟进外国客户的这8个细节

产品名称	外贸干货：开发与跟进外国客户的这8个细节
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

外贸企业要想有稳定的发展，须有庞大的客户资源，客户就是一切，这句话一点都没有夸张。所以，在外贸企业当中，客户的开发是重中之重，每个业务员的性格和工作方式都不一样，使用不同的方式去对待客户，得到的结果也是不一样的，业务员开发客户的过程决定着客户能否与我们企业保持良好的合作关系，那么，开发客户的工作应该怎么做？一、每次跟客户沟通前要确立目标客户跟进沟通工作不能是临时起意，更不能是漫无目的的，既然要花精力去与对方沟通，那就要找好沟通的目标，是要与客户达成一个订单合作，还是要初步获得客户好感，或者是邀请客户参观企业等等，有了目的，沟通才有方向。二、沟通时要与客户保持同一频道当客户问出我们很难回答的问题时，有些人会选择顾左右而言他，或者避重就轻的遮掩问题本质，很容易让客户产生反感，我们真的无法回答的时候就明确告诉客户这个问题我们暂时无法回答，我们需要在价值观和思想上与客户保持一致性，客户关心什么，我们就需要回答什么。三、沟通过程中做要点记录在业务过程当中，肯定是沟通得越多，互相之间越是了解对方，不容易产生不必要的误会，对于与客户沟通的过程，我们一定要详细的记录，一些在私聊软件上的沟通过程，重点部分一定要移到邮件上进行确认，邮件是一个比较正式的沟通方式，同时也是一个保证记录的有效方法。四、明确客户期望并记录想要让客户和我们合作，客户肯定是对我们有要求的，要么是要求我们有足够的实力能够生产，要么是要求我们有足够的售后保障等等，我们需要找到客户的期望并记录下来，并做好实施计划给客户浏览，最终就是要让客户知道我们能够满足他的需求。五、合作计划实施前明确费用问题我们的计划做得再好，如果在价格问题上出现分歧也是容易泡汤的，所以在定好合作计划以后一定要跟客户明确价格费用问题，这个阶段是与客户讨价还价的阶段，包括产品价格的确定，相关费用的归属，开模费、运费、报关费什么之类的等等，都需要明确好，涉及到利益的问题是很容易产生分歧的。六、项目计划邀请客户参与既然是为了满足客户的需求，我们不仅仅是做出计划就完事了，更重要的是要听取客户的意见，zuihao是能够让客户参与其中，形成更稳定的合作关系，当客户能够参与我们的合作计划当中，也就体现了客户与我们合作的意愿强烈。七、合作计划实施积极反馈当我们进入了实施阶段的时候，一定要积极反馈问题，有些业务员喜欢闷着头做事情，虽然你能把事情做得很好很漂亮，但是客户心里却并不是放心的，他对于生产进度和状况一无所知的情况下，心里是惶恐的，担心会影响到自己的销售，所以我们需要实时反馈进度给客户知道，让客户安心。八、做好总结工作想要与客户有持续的合作，不仅仅只做一单，那就需要我们去不断的去总结与客户的合作情况，在过程当中出现的问题我们要不断的改进，让客户看到我们的进步，才会持续跟我们合作。