

外贸干货：外贸客户的背景调查怎么做？

产品名称	外贸干货：外贸客户的背景调查怎么做？
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

在外贸业务中，调查客户的背景是一项重要的工作。这个过程主要是通过收集客户的信息，了解他们的公司情况、行业背景、经营状况等，以便更好地把握客户的需求和做好与客户的沟通，从而提高外贸业务的成功率。

一、需要注意的地方

1、收集信息的来源首先，我们需要注意信息的来源。信息的来源可以是客户自己提供的，也可以通过其他途径获取。客户提供的信息可能存在一定的局限性，我们需要通过其他途径来获取更全面、准确的信息。常用的途径有：公司官网和社交媒体：通过客户的公司官网和社交媒体了解其产品、服务、业务模式等信息。行业报告和市场研究：通过行业报告和市场研究了解行业背景、趋势和竞争格局等信息。供应链：通过了解客户的供应链体系了解其关键合作伙伴和供应商信息。政府机构和商业数据库：通过政府机构和商业数据库了解客户的注册信息、财务状况、信用记录等信息。

2、信息的准确性和可靠性其次，我们需要注意信息的准确性和可靠性。客户提供的信息可能存在虚假、夸大、隐瞒等情况，我们需要通过交叉核实、多方比对等方式来验证信息的准确性和可靠性。

3、理解客户的文化背景在外贸业务中，跨文化交流是非常重要的。我们需要了解客户的文化背景、价值观、商业惯例等，以便更好地与客户进行沟通和与合作。例如，在与一些中东国家客户合作时，需要注意宗教和文化差异，尊重他们的信仰和风俗习惯，以免造成不必要的冲突。

4、留意重要的变化外贸业务是一个快速变化的行业，客户的情况也会不断发生变化。我们需要时刻关注客户的变化，及时调整自己的战略。例如，如果客户的业务发生了重大变化，我们需要及时了解变化的原因和影响，并根据变化情况调整自己的销售策略。

二、使用的工具和技巧

1、使用搜索引擎搜索引擎是我们收集客户信息的重要工具。通过搜索引擎可以查找客户的公司官网、社交媒体账号、新闻报道、论坛帖子等信息。其中，Google、百度等搜索引擎是我们常用的搜索工具。

2、使用商业数据库商业数据库是收集客户信息的另一种重要途径。国内外有很多商业数据库，如qichacha、D&B、Bloomberg等，这些数据库提供了客户的公司信息、财务状况、信用记录等。通过这些信息，我们可以了解客户的资信状况和经营情况，更好地把握客户的需求。

3、使用社交媒体社交媒体是了解客户的重要途径。通过关注客户的社交媒体账号，我们可以了解客户的产品、服务、市场活动等信息。同时，社交媒体还可以作为我们与客户进行沟通的平台，促进双方的合作。

4、借助网络工具网络工具也可以帮助我们更好地了解客户。例如，WHOIS查询可以查询客户的域名注册信息，了解客户的注册地址、注册时间等信息；网络钓鱼检测工具可以检测客户的邮箱是否存在安全隐患，帮助我们保护客户的信息安全。

三、实操过程的个人经验作为一名有多年外贸经验的外贸人，我认为客户背景调查是外贸业务中不可或缺的一环。在实际操作中，我总结了以下几点经验：1、多途径收集信息客户背景调查需要收集客户的各种信息，这些信息可能来自不同的途径。因此，我们需

要灵活运用各种工具和方法，多途径收集信息，以便获得更全面、准确的信息。

- 2、交叉核实信息客户提供的信息可能存在虚假、夸大、隐瞒等情况，因此我们需要通过交叉核实、多方比对等方式来验证信息的准确性和可靠性。例如，如果客户提供的财务报表和商业数据库提供的财务信息不符，我们需要进一步核实，以确保信息的准确性。
- 3、尊重客户文化背景在与客户进行沟通和合作时，我们需要尊重客户的文化背景、价值观、商业惯例等，以便更好地建立信任和合作关系。例如，在与印度客户合作时，我们需要了解印度的宗教、文化和商业文化，尊重他们的习惯和信仰，以建立良好的合作关系。
- 4、关注客户变化外贸业务是一个快速变化的行业，客户的情况也会不断发生变化。因此，我们需要时刻关注客户的变化，及时调整自己的战略，以适应市场的变化。例如，如果客户的业务发生了重大变化，我们需要及时了解变化的原因和影响，并根据变化情况调整自己的销售策略。

四、延展知识除了客户背景调查外，外贸业务还有许多其他重要的环节。以下是一些与外贸业务相关的延展知识：

- 1、海关关税和贸易协定海关关税和贸易协定是外贸业务中重要的法律规定。海关关税是指进出口商品需要缴纳的税费，贸易协定是指各国之间为促进贸易而签订的协定。外贸业务人员需要了解各国的海关关税和贸易协定，以便更好地处理海关申报和货物清关等事宜。
- 2、国际物流和供应链管理国际物流和供应链管理是外贸业务中非常重要的环节。外贸业务人员需要了解国际物流和供应链管理的流程 and 规定，以便更好地处理货物运输、仓储管理和物流成本等问题。
- 3、外贸合同和信用保障外贸合同和信用保障是保障外贸业务安全的重要措施。外贸业务人员需要了解外贸合同的条款和内容，并选择合适的信用保障措施，以确保外贸业务的安全和顺利进行。

结论：客户背景调查是外贸业务中不可或缺的一环。通过多途径收集信息、交叉核实信息、尊重客户文化背景、关注客户变化等方式，可以更好地了解客户，从而提高外贸业务的成功率。同时，外贸业务人员还需要了解海关关税和贸易协定、国际物流和供应链管理、外贸合同和信用保障等相关知识，以便更好地处理外贸业务的各项事宜。作者 | Enmi转载 | 外贸营销俱乐部