

# 外贸干货：了解国外买家是如何搜索筛选适合自己的供应商？

产品名称	外贸干货：了解国外买家是如何搜索筛选适合自己的供应商？
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

站在国外买家的角度，他们每天都收到这么多供应商的开发信，那么他们是如何在众多的供应商中筛选出最合适的一个呢？作为我们自己，熟知和掌握国外买家筛选供应商的方法，就能让自己更接近国外买家的要求，从而突围而出。国外买家会如何搜索供应商？和外贸业务员找客户的方法一样，国外买家也会通过搜索引擎搜索相应的供应商，国外买家通过某些关键词搜索供应商，根据供应商与关键词的匹配度来选择。所以接下来我们就要根据国外买家的要求做点什么：1. 产品关键词的选择，很多关键词很热，但是竞争激烈，这个时候就要经常用长尾关键词，长尾关键词定位更加jingque，虽然流量热度远远低于主体关键词，但是只有有人搜索，就是精准的买家。2. SEO中常说到的Title、Keywords、Description要好好利用。国外买家会如何浏览供应商的网站？1. 当国外买家找到供应商的网站，他们会进入网站浏览自己需要的产品，如果产品描述清楚，产品图片够清晰，国外买家就会找到供应商的邮箱给供应商发邮件了。所以我们要做的是网站上产品的描述要清楚，产品的图片够清晰，还要在网站上写上供应商的邮箱地址等联系方式，方便国外买家能够轻易地联系到你。2. 如果国外买家进入的网站是一些B2B的平台，看到的是你的产品页面，客户会希望在产品页面找到供应商的网址和联系方式。所以在B2B的产品发布平台上，产品的信息要填写完整，描述清楚，图片清晰，还要带上网站的链接和供应商的联系方式，让国外买家方便联系你。国外买家会如何筛选供应商回盘？通常国外买家看回盘的第一眼就是看价格，将价格过高不符合预算的，或者价格过低不值得信任产品质量的筛选掉。所以供应商在回复询盘的时候应该在邮件显眼的地方写上报价，让国外买家能够第一眼就看到你的价格范围，从而作出筛选。国外买家进一步比较供应商价格的利润在商言商，在产品符合度同等的情况下，国外买家会选择利润空间更高的供应商，在扣除一系列成本费用后，看看还有多少利润。那么是在哪些比较的基础上筛选供应商的呢？第一轮筛选：将报价与国内的报价比较，如果报价高于了国内的报价，客户一般不考虑。第二轮筛选：如果客户是中间商，他会加上自己的目标利润，与最终客户的目标价进行比较，如果这个价格跟最终客户的目标价价格差距较大，中间商无法说服客户接受的时候，就会将这部分供应商筛选掉。所以在报价之前你就要清楚了解客户国家内部的价格，控制好报价的范围，突出自己产品的优势，争取做到不被买家马上筛选掉。是否要作出决定？国外买家经历以上几步后就要考虑是继续去压价还是直接购买供应商的产品。所以如果国外买家与你讨价还价，就证明你还有机会去争取这个订单。当客户如果报价之后就毫无反应，一般是因为客户已经选择别人，而你已经被直接筛选淘汰了。/来源于外贸营销俱乐部、外贸充电站的综合梳理