

外贸干货：了解国外买家如何选择和评估新的供应商的

产品名称	外贸干货：了解国外买家如何选择和评估新的供应商的
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

你是否也正在苦苦寻找匹配的大买家？如果自家公司能够成为一家大型采购商的认可的供应商，对于后续的外贸业务、开发工作都是“百利而无一害”，是非常有帮助的，我们常常是这么考虑的。但是，吸引大买家所要付出的，绝不仅仅是一两封开发信、一两个电话就可以达成的。那么，大型的采购商一般都是如何选择和评估新的供应商呢？/在寻找合适供应商之前，买家客户会先制定自己对产品、服务的核心需求，以及合作供应商的最低要求。举个例子：如果买家需求的供应商类型：是工厂厂家、制造商，可能他们对于制造产品过程中，所使用的原材料、组件、硬件以及分包制造服务等方面，都会有自己严格的要求和评估机制。大买家的采购团队，一般会通过搜索引擎、B2B平台、社交媒体、贸易数据等渠道，对你的公司进行一些信息调查，包括公司提供的产品、价格、服务、订单量、销售额；区别于其他供应商的优势、竞争力；现有的合作客户有哪些；甚至是你的公司是如何让合作客户受益的等等。在确定供应商之前，这些信息的评估，都是买家是否会主动联系我们、询价的影响因素。/所以，企业公司网站的搭建和优化是至关重要的。例如：你是一家生产PVC手套的工厂厂家，你可以在自己的公司网站上对自己的业务进行适当的阐述，包括产品制造设备、车间机器容量、质量控制流程等。如果有产品库存的话，也可以提供详细的产品规格、质量认证、功能描述等信息。产品的图片、文本产品信息更是不能含糊，因为潜在买家客户在寻找供应商的时候，是希望能通过这些网站、平台，迅速了解他们所要合作的对象，以及确切掌握订购的产品。另外，还有一些其他的信息，如：销售的地区性、主要的推广市场、产品的发货地点等等，都是你的潜在买家想要通过你的网站、平台了解的信息和评估依据。当然，预留电话号码、邮件地址也是非常关键，以便客户可以通过这些沟通方式与你建立初步的联系，增加我们收到询价的机会。/大型的采购公司在选择备选供应商的时候，您的现有的合作客户、公司的销售额、按时交货的信誉等这些方面，都有可能成为交易中断的原因。供应商给买家提供足够多的信息和需求满足，是我们能跟客户成功达成合作的前提。再举个例子，如果买家想要了解你是如何经营产品、业务以及服务，可能会对你的原材料购进渠道、组件外包生产方式、产品质量把控水平等方面会特别感兴趣。因为对方需要确保你的生产的产品质量、供应数量能够满足他们的实际需求。只有满足买家所提出的要求，并且比其他的备选供应商做的更好，才能让对方选择我们。最后，我们来看一下，成为大型的采购公司的合作客户有什么好处？一方面，我们加入了这家公司的供应商关系网中，可能会接触到公司庞大的供应链，可以从中发现买家的其他需求，找到更多新的合作机会；另一方面，与大型采购商实际合作业务经历，有的时候是可以帮助我们从众多的备选供应商里面脱颖而出，赢得其他实力买家的青睐和优先选择。来源于外贸营销俱乐部