

外贸干货：如何找到客户的真实需求，并让自己的产品与之匹配？

产品名称	外贸干货：如何找到客户的真实需求，并让自己的产品与之匹配？
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

订单，是每个外贸人的追求，想要客户下订单，就要弄明白你的订单为何而来！订单，也就是贵司某个产品满足客户的需求，说白了就是商品需求和供给的匹配。那什么样的产品才能满足客户的需求匹配呢，为了订单，你还需要了解什么呢？可以从以下几个因素考虑：一、客户企业定位1. 产品市场的定位。客户是主打中端产品，高端产品，或者是低端的促销品。可以通过产品的市场定位，推荐适当的价格区间的产品给客户。2. 客户的渠道。弄清你的客户是批发商，分销商，还是零售商，或者是网店销售。可以通过客户的渠道，所在的地区，了解到供货量及规模，从而协助判断返单数量。3. 企业的采购需求计划。生意人都会有自己的市场采购计划，根据计划寻找产品，有了需求，你才能更好的促进供给和加快成交的速度。可以推荐客户采购计划内的品项产品，直面客户的真实需求。4. 企业宗旨，文化。文化影响着人的价值观，同样一个企业的文化也影响着这家企业的经营。通过了解客户的企业文化，可以了解客户是主要侧重产品的某方面，理解客户平时的一些交流方法和习惯，这样也能和客户产生共鸣。方法是想出来的，成果是做出来的。/可以怎么了解呢？？A 查阅浏览客户的网址和相关的社交宣传信息，能大致了解到客户产品链和目标市场；B 通过一些途径查询客户当地卖场对应产品销售的价格，这样可以大致把握客户所需要的采购成本；C 直接问客户，在沟通中，顺带技巧性的询问客户。二、市场变化市场变化，也影响着客户的采购，假设，一个产品市面上反馈不好，但你却一直推给客户，有用吗？这样做，反而会让客户怀疑你的专业和水平！所以要时刻关注市场变化：1. 新品市场：竞争的加大，吸引眼球，新颖的，xingjiabigao的产品会被人所喜欢。所以，要了解你所在的行业的产品更新换代的情况，公司研发和推荐新品，找出所谓的新品的卖点，结合市面上新品去寻找产品优势，说服客户。不要以为客户现在在你这边某款产品有单，就不推新品，优胜劣汰。不推新品，某天你被人替代了都不知道。2. 零售市场：对于批发而言，消费链最终是消费者，为什么会批发这么多产品，就是因为从消费者那边得到反馈，说这款产品好用，利润也可观。所以B2B的不要以为B2C和你没关系，零售市场的侧面也是反应了B2B的产品需求。零售市场卖得好的产品，要分析所在的优势，推荐给客户的客户。3. 批发市场：跨境电商，小额批发的走势，低库存概念的加强，一些中等规模的批发商慢慢有了压力。所以合适的产品，对于他们运营是非常重要的。除了了解零售市场，你还需要了解批发市场的走向，批发市场中哪类产品更适合大众。有哪些方法？A 关于零售市场的调查反馈，可以从国外零售平台入手，比如亚马逊，敦煌等B 批发平台可以从阿里巴巴，市场各区域的卖场网站了解大致产品市场的走向 C 同行行业的交流三、消费者反馈你生产的产品，你出售的产品，最终目的就

是用，那么使用者的意见和使用感受也是你产品价值的体现。各色各样的消费者追求不同的感受，但一个共性就是物美价廉。多方面多渠道去明白客户对某产品的感受，从而适当性的推荐合适的产品。怎么做？？不要忽略零售平台的作用，其实你可以亚马逊，敦煌店或者同行店铺的用户评价看出客户对某类某款产品的感受，同时也能明白其热销的原因。有些差评的，你也可以从评语中看出现代消费者的侧重点。四、国家的政策影响经济决定政治，政治影响经济。国家政策影响到国民的切身利益，同样的也影响着经营者的商业利益。比如一路一带的政策，推动了相关区域国同中国的贸易关系，促进了贸易订单的发展。比如因一些税务政策客户迟迟不下单，还有汇率政策等影响。所以，多关注一些国际时事政策的变化，能加强和客户的交流。/五、客户的为人不同人不同性格，不同国家地区的为人处世也不一样，要了解当地的文化，迅速拉近与客户的关系。要知道和你联系的客户的职位，这个决定你订单的反馈和达成速度，把时间用在在对的人身上。客户需求和你的供给匹配，你才有机会取得订单。/以上文章来源于外贸营销俱乐部综合梳理