

# 外贸干货：如何提高询盘回复率？

产品名称	外贸干货：如何提高询盘回复率？
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

### 1、公司网站

收到询盘信息后，根据已知的客户信息，对客户进行背景调查及分析，几乎是每个业务员都会去做的工作，而通过公司网站调查分析客户，是快速、全面地了解客户最行之有效的方式。

在实际工作中，获取客户的公司网站链接的方法多种多样，我通常采取的方法，一是通过客户的个人签名，二是通过邮箱后缀，三是借助社交平台。

首先，点开客户公司网站的About（关于我们）页面，可以清楚地了解到客户公司的发展历程和受众群体。

正是在这个页面中，我知道了该公司创始人/CEO的名字：Mr.Andy Kaoh。

其次，点开客户公司网站的Products（产品）页面，可以看到该公司主要经营的产品，如About页面中描述的那样，都是LED相关的产品。由此，我们可以得到信息：电源适配器也是该客户需要的配套产品之一。因此，在写开发信的时候，我们可以寻找话题，把电源适配器作为营销点。

再次，点开客户公司网站的Contact Us（联系我们）页面，可以看到两个公共邮箱。很多业务员觉得这种在公司官网中找到的对外邮箱没有用，发出去的邮件很少能收到回复，但是我们在写开发信的时候，结合上文中找到的该公司创始人/CEO的名字Mr.Andy Kaoh，就很可能收到回复哦！

在着手写开发信时，邮件主题可以写成“ The letter to Mr.Andy Kaoh ”，并在正文中以“ Hi, Mr.Andy Kaoh ”开头，我相信，只要对方打开了你的邮件，就一定会阅读下去，而不会直接删除——毕竟是写给高层领导的邮件，不仔细看看，万一耽误了要事、急事怎么办？

另外，公司创始人/CEO的名字Mr.Andy Kaoh还有一个用途，那就是把这个名字代入  $\times \times @pro-lite.com$  邮箱地址中，即用Andy Kaoh@pro-lite.com在谷歌上进行搜索。能找到三个不同的邮箱，但结合前后文进行分析后，可以发现，在这三个邮箱中，能完美匹配客户公司的Andy Kaoh的只有ak@pro-



如果搜索出来的公司信息中没有清晰的外部环境图片，只有地图，则可以点击地图上的红色定位标识，进入卫星图层，查看该公司的实际规模，以及周边的产业分布等详细信息。

另外，业务员还可以通过谷歌地图直接开发客户。在谷歌地图页面进行定位搜索，比如搜索关键词“lightingstore”，会出现很多灯具店。逐一点开搜索结果，可以轻松地找到目标商店的联系方式等信息，了解客户的规模和产品经营范围。经过对比分析，看看客户的产品需求与自家的产品供应是否相符，然后有针对性地给潜在客户写开发信就可以了。

#### 4、海关数据

在外贸工作中，海关数据的应用范围很广，不仅可以用于进行客户背景调查，还可以用于调查和分析同行业其他公司，以便了解市场环境，有的放矢地调整发展重点。

目前，优质、全面的海关数据大部分是付费使用的，如果只是用来调查客户背景，不太建议投入过多的成本，免费的海关数据平台上也有很多值得参考的信息。

点开一个免费海关数据平台，查询到的交易次数数据。除了交易次数，还可以通过其他子页面查询该公司主要贸易区域、贸易伙伴等资料，通过这些数据，我们可以了解到以下信息。

第一，该客户的采购频率较高，几乎每个月都有订单产生；

第二，该客户的主要贸易地区集中在中国大陆、中国香港和中国台湾，说明他的主要供应商分布在中国，因此，我们能与之建立合作的可能性较大；

第三，通过逐一分析该客户的主要贸易伙伴，与自己任职的公司进行对比，可以找到自己的优势所在。

开发客户的方法不止一种，能否成交，关键是业务员有没有去尝试与争取。