

外贸如何主动开发客户？这10大方法和技巧不可不知！

产品名称	外贸如何主动开发客户？这10大方法和技巧不可不知！
公司名称	易家科技(大连)有限公司
价格	6680.00/年
规格参数	品牌:Tradesns 公司地址:大连 主营产品:海关数据查询
公司地址	辽宁省大连高新技术产业园区礼贤街32号B座五层511室
联系电话	0411-39059576 15842696309

产品详情

新外贸时代下，主动开发客户的重要性不容置疑，那么主动开发客户有哪些方法呢？下面我们就来作下详细说明，希望能对外贸新手们有所帮助！

1、参加展会

主动接触客户，当场拿单；或者形成一定印象，以后跟踪。国内的综合性展会推荐广交会，每年4月和10月举办；如果要参加的话，一定要提前做好功课。

2、通过海关数据找客户

外贸越来越难做，海关数据被越来越多的企业使用，据了解，有的企业每年投资在海关数据上的费用就有200万。你一天累成狗才找到几个潜在客户，可别人用海关数据一个小时就找到了几百个目标客户，这就是为什么别人一直订单不断、而你却没有单子的原因。随着数据市场的竞争越来越激烈，数据的价格已经有所下降，企业可以考虑购买。

如果不想购买的话，可以利用这个网站：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer.html>去找一些免费海关数据。透漏一下这个网站的几个规则，对你查询免费海关数据很有帮助：

要查询某个产品的海关数据及国外采购商，需要在上方搜索框中输入“产品关键词或HS编码”点查询、即可看到。切忌不要输入“中文产品关键词”，不支持中文搜索，要用英文或其他语言关键词搜索。

要查看国外采购商的具体进口数据及联系方式，需要先注册为会员，之后点击“采购商企业名称”即可查看。

注册后，每天都可免费查看一些采购商的海关数据，如：联系人信息、进口明细、贸易伙伴信息、起运港等都可查看。可以变换“产品关键词”去搜索，可得到更多免费的数据。

3、通过Google、Yahoo、yandex等搜索引擎开发客户

主要是采用“关键词组合”搜索目标客户，所以关键词的选择非常重要。

产品关键词的选择：可以参考国外目标客户网站用的关键词；可以参考国内竞争对手在B2B上宣传广泛用的关键词；也可以利用Google trends和Google adwords工具查看哪些产品关键词搜索量比较大、搜索趋势好。

关键词搜索组合一般采用：产品关键词+ importers/buyer/company/wholesaler/retailer/vendor/邮箱后缀/公司名称后缀/.....；高级设置中排除掉China公司，然后进行分析、筛选，就能找到国外目标采购商。

4、通过国外黄页名录开发客户

国外有很多黄页网站，通过它们可找到产品的上游客户，也就是国外采购商。如：你是卖建材产品的，那采购建材产品的不止有贸易公司，也有建筑公司、装修公司等，可以按这样的思路去找客户。

找黄页方法：Google搜索：产品关键词+Yellow Pages。

推荐几个黄页网站：

<http://www.thomasnet.com>：老牌的企业目录，也是全美最全的企业库之一。

<http://www.yellowpages.com>：可细分搜索到某一地域或城市。<http://www.yell.com>：分国家的企业黄页，尤以英国企业的数据见长。

5、通过国外行业协会网站找客户

很多国家几乎各行各业都有协会，且有自己的网站，而且国外的有些行业协会对会员的信息几乎都是公开的，有的甚至会把会员的基本联系信息、包括多个联系人、主要业务活动等都放在网上，你只要输入关键词查询就可以找到很多有价值的国外采购商信息。

如何寻找行业协会呢？可以用Google指令搜索：产品关键词+ Canada+ association。只要下功夫，完全可以利用协会开发到优质客户。

6、通过国外社交平台开发客户

国外社媒平台很多，如：Facebook、LinkedIn、Twitter、Instagram等，都可以找到客户。但运用这些平台找客户，不可求快，大量的加好友和发文章是很容易被封号的，要把它当做一个企业的宣传平台+知识的分享平台去运营，时间久了，不用我们主动去找客户，就有客户来找我们了。所以，一定要坚持下去，不要几天没效果就放弃了。可以看看这篇文章：

http://www.sohu.com/a/284895411_100156980，学习下Facebook开发客户技巧。

7、利用国外视频网站开发客户

像国外主流的视频网站：youtube、vimeo等，上面有很多品牌商、进口商、批发商，其中就有一些对你

的产品有采购需求。可以好好利用视频网站、去筛选一些企业，作为重点客户进行开发。

8、从询价同行入手开发客户

外贸人平常会接到很多同行询价，很多人经常会不厌其烦得挂掉，不建议这样做，只要把握好尺寸和方法，也有可能将同行变为客户。

还有一些推销电话，好好应对，也能将其变为客户。如：原材料工厂会向我们推销原材料，我们也可以跟他们细聊一下，有可能他们是贸易商、经营商，可以乘机向他们推销我们的产品。

9、从当地代理商和中间商入手、开发客户

外贸中，寻找当地代理商和中间商是非常可行的。因为当地代理商和中间商更了解当地市场，更容易和客户搞好关系，可以帮助我们解决一个信任感的问题。

那么怎么寻找代理商和中间商呢？这涉及到一个下游产品策略，你的产品用在什么领域？哪个地区用量比较大？你可以去搜索这个地区该领域的终端客户，筛选分析找一些比较比较靠谱的、把他们发展成中间商。

也可以从老客户中筛选一些发展成代理商、甚至可以找当地熟悉或朋友做代理商。

另外，也可以尝试将采购负责人发展为代理商。国外公司采购一般都是专人负责，他们对自己要采购的产品及其国内外的价格都很熟悉，如果你给他们提供的货物，他拿到当地的市场还有利可图，他们大多数会愿意成为

你的代理商的。发展为代理

商后，维护工作也很重要，建议看下这篇文章：

<https://www.cifnews.com/Article/8575>，讲述了怎么维护代理商，可以去学学。

10、利用“新闻”开发客户

通过“新闻”搜索，可以找到一些当地比较出名的、比较有影响力的大客户。看你想开发哪个国家，进入该国家的Google分站，通过新闻搜索去找客户。