

## 外贸开发意大利市场及客户，这些知识必须掌握！

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 外贸开发意大利市场及客户，这些知识必须掌握！                        |
| 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<br>公司地址:辽宁大连<br>主营产品:海关数据、进出口数据查询 |
| 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

对于外贸人来说，意大利也是一个很好的出口市场，本文主要谈谈意大利客户的开发渠道、及与意大利客户谈生意的注意事项，应该能对大家有所帮助。

开发意大利客户的有效方法和渠道：

### 一、广交会和意大利本地展会

广交会在国际上的知名度和影响力不容置疑，很多老外会去广交会，一些意大利贸易商也会去参展，所以，企业参加广交会能收获很多客户，包括意大利客户。

当然，如果你的企业资质够高，又主打意大利市场的话，走出国门去意大利参展也是非常有必要的。毕竟能来中国的意大利贸易商只是很少的一部分，如果能把产品推销到他们面前，获得的机会就更多；而且对深入了解当地市场也有很帮助。

参加国外展会费用都很高，一定要做好展会前的准备工作，力争将展会效果最大化。意大利有三大知名的展会城市：米兰、博洛尼亚、都灵，每年都会举办一些非常大型的展会，客流量很大，可以深入去了解。一定要带好翻译，因为意大利客户的英语水平并不高。

### 二、意大利海关进口数据

通过意大利的海关进口数据，一键搜索即可快速查询到“对自己产品有采购需求”的意大利买家，是开发意大利市场最快捷的一个方法。一手的海关数据都不便宜，建议大家一定要做多方考察，同时要深入了解下海关数据真正的商业价值和各字段的意义，不要被忽悠了。

不想花钱的话，可以去这个网站：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer/Italy.html> 获取一些免费的意大利海关进口数据，意大利采购商名称全部可以免费看，注册登录后还可免费查看一些详细的进口数据。搜索框搜“产品关键词或HS编码”还能免费查看一些“和你产品相关的”全球采购商、供应商及关单数据。这些免费数据都是非常有价值的数据，不想花钱的小伙伴们，可以去试试，可以从中找到一些目标采购商。

### 三、意大利本土搜索引擎

每个搜索引擎收录的东西都是有区别的，同样一个关键词你在意大利本国的搜索引擎上和Google上的搜索结果肯定是不一样的。所以，建议大家多个引擎搜索，并重视本地搜索引擎的使用，你能获得更多潜在客户信息。意大利比较受欢迎的本地搜索引擎如下：

<http://www.google.it/>

<https://it.yahoo.com>

<https://www.msn.com/it-it>

<http://www.excite.it/>

意大利的英语使用率并不高，多说意大利语，很多企业网站也是意大利语言。所以，在搜索关键词的时候，一定要翻译成意大利语。

### 四、意大利黄页名录

首先，推荐使用意大利展会名录。意大利有很多知名展会，这些知名展会都有相关的主页，主页上会有一些参展商的联系方式、产品种类、参展商公司网站等重要资料。这些资料都是非常有价值的，因为国外的参展商即是卖家也是最大的进口商，这些客户值得重点跟进。尤其是其公司网站上有我们可以生产的产品的客户更是重中之重。虽然我们没有去其中的这些展会，但是在发开发信的时候，还是可以写“it is my honor to know you from Milan Exhibition”作为开头的，这样可以迅速拉近和客户的关系。

其次，欧洲有很多企业都有在黄页上刊登自己信息的习惯，因此利用黄页也可以从中找到潜在客户。推荐几个意大利黄页网站：

<https://www.paginegialle.it/>

<https://www.yellowpages.com/italy-tx>

<http://www.italianbusinessguide.com/>

不过黄页上不一定有EMAIL信息，需要你查到的客户信息放到搜索引擎上去查询搜索。

## 五、意大利新闻网站

通过“新闻”搜索，也可以找到意大利一些比较知名的、比较有影响力的客户。建议大家用意大利本地的搜索引擎去搜索，获得的信息会更多更及时，从中找到的客户线索也更多。

## 六、国外社交网站

据调查，意大利人上社交网站的频率非常高。所以，好好利用社交网站，一定能从中开发到目标客户。说起社交网站开发客户，是有很多技巧的，这些技巧能帮助我们更好地、更高效率地去找到客户，可以看下这篇文章：<https://www.jianshu.com/p/aed7e2d4e2f7> 学习下技巧。

社交网站除了用来开发客户外，也是联系客户的一种快捷方式。但意大利人不喜欢人在他Facebook上留言谈工作，如果不是非常紧急的事情最好不要在上面留言。

和意大利客户打交道，要掌握以下几点注意事项：

- 1、意大利客户注重细节，对样品的细节问的很清楚，和他们做生意，成单周期比较久，有的客户跟了2年多才下单。所以，不能急，要放平心态做好跟进工作。有些客户聊得很好，好像购买欲望很强似的、但是扭头就装不认识，whatsapp、旺旺、邮箱留言也不回，遇到这种客户也要平常心。
- 2、意大利人与外商做交易的热情不高，他们更愿意与国内企业打交道。认为国内企业生产的产品一般质量较高，而且国内企业与他们存在共性。所以，与意大利人做生意要有耐心，要让他们相信你的产品比他们国内生产的产品更物美价廉。
- 3、意大利的企业，决定权大都操在总经理之手，因此，和总经理直接谈生意成交居多。一旦取得这些高层管理人员的信任，生意就会持续不断，而且越做越大。可以利用社交网站去寻找高层管理人员的联系方式，进行重点开发。
- 4、意大利人大多善于交际，并很重视友谊。如果能和意大利客户建立深厚的友情，就具备了扩大生意的稳固基础。
- 5、意大利客户对价格比较敏感，还特别能还价，所以在报价时一定要注意了。
- 6、和意大利客户做生意，特别是其南方地区的企业，一定要好好调查一下其信誉和可靠性。付款方面可以要求其LC付款，他们还是普遍都能接受的，或者TT预付30%，见提单扫描件付70%也行，能降低风险。

如果大家有好的渠道和经验，请留言补充，一起为开拓意大利市场而努力！