

如何开发中东市场客户？这些方法和买家特点你必须熟记！

产品名称	如何开发中东市场客户？这些方法和买家特点你必须熟记！
公司名称	易家科技(大连)有限公司
价格	6680.00/个
规格参数	品牌:Tradesns 产地:大连
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

相比欧美竞争激烈且趋于饱和的市场，中东市场是一个蓝海市场，有很多外贸商机等着我们去挖掘。因为公司新产品主打中东市场，有幸接触了这个市场，刚开始各种难，但慢慢得摸索到了一些技巧和心得，分享给大家，希望大家也能贡献下自己的经验，共同进步！

谈谈我对中东买家的看法：

- 1、中东买家大部分说阿拉伯语，部分国家也说本国母语。所以，和他们做生意，要会阿拉伯语，也应该熟悉其他小语种，可以结合翻译软件沟通。
- 2、中东买家购买力不错，采购量很大。但是和他们做生意，一定要做下客户信誉调查，提防骗子。
- 3、中东买家对于正常的贸易交货期限卡的比较死，对于样品和质量的一致性非常敏感。一旦疏忽延误交期和有质量问题，他们就会要求你降价或索赔。所以，一定要注意样品的质量，将交期时间谈得充裕些。
- 4、中东买家要求看样成交，甚至是他们过去曾经进口的商品，要再次成交前，仍不放心，还要求先看样。所以，任何时候都不要忽视了样品的质量。
- 5、中东买家有的会委托中国的中间商来采购，所以一定要和这些中间商搞好关系，适当时可主动提出给佣金。
- 6、中东买家不喜欢Email，喜欢WhatsApp、WeChat等即时通讯工具。所以，在跟踪客户时可直接用这些通讯工具，必要时再用email。
- 7、中东买家习惯性的付款方式：金额小的用前TT，金额大的话就用定金结合TT。

- 8、中东买家的忠诚度还不错，坚持专业和良好沟通，来大单的几率还挺高。
- 9、中东大部分买家对质量要求不高，比较看重价格，也很擅长谈价还价。所以，和他们做生意，报价时一定要不要报太低。
- 10、中东买家比较重友谊。和他们做生意，一定要注重情感投资，感情牌打得响亮，客户不和你做生意都觉得愧疚。
- 11、中东买家很精明，涉及到价格等因素，如果你拿不出理由说服他们，价格上一点都不会退让。所以，和他们做生意，必要时可直接拿出近期交易的记录，证明价格标准和供货实力。
- 12、中东买家不喜欢Email，喜欢WhatsApp、WeChat等即时通讯工具。所以，在跟踪客户时可直接用这些通讯工具，必要时再用email。

开发中东客户，大家可以采用以下7个方法：

1、通过迪拜展会找客户。

迪拜是中东地区的交通枢纽和最大货物集散地，中东80%以上的货物都要经过迪拜进行中转，辐射到非洲南美印度等国家。同时，迪拜汇集了全世界120个国家的商人，长期穿梭于中东与各国进行贸易。参加迪拜展会，能获得大量中东客户的关注，当面交流更容易了解客户，成功签单。

2、利用免费B2B平台开发客户。

推荐tradekey (<https://www.tradekey.com/>) 平台，是中东地区一个比较有名的B2B平台，能媲美我们国家的阿里巴巴。可以用Google trend和Google adwords去分析选择一些搜索量大的关键词，多发产品，认真写描述，多配一些不同角度的产品图，用心经营，可以得到客户的主动询盘。

3、利用中东海关数据找目标客户。

可以考虑直接购买数据。如果你不想花钱的话，可以试试免费的中东海关数据：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer/iran.html>，注册登录后，可免费查看一些详细的进口信息及联系人信息。上方搜索框中直接输入“产品关键词或HS编码”搜索查询、点击“打开筛选—选择产品检索——选择中东国家名”，就可以获取一些“xx产品”的中东采购商及其联系方式。这个网站的数据还算精准，用它找来的邮箱发了一些开发信，一周后有客户回信，也可能是我运气比较好。

4、利用领英和Facebook找中东客户。

和找欧美客户一样，利用这种社交媒体找客户的方法还是挺有效的。有很多中东贸易公司在上面找国外客户，可以重点开发下这些贸易公司，可能会拿到一些批发商、专业中间商。

5、建立以阿拉伯语为主的网站，选好关键词，做好SEO，让中东客户主动找到你。

建立独立网站，不管对于找客户还是品牌的推广都非常有帮助。可以和网络公司合作，他们会帮助你打造一个营销型的网站，也可以帮助你做网站优化、将产品热门关键词做出排名，这样客户谷歌搜索的话，就能看到你的网站。

6、利用中东企业名录找客户。

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

是一个多语言的（法语、英语和阿拉伯语）中东企业名录。网站分为阿拉伯国家企业名录、阿拉伯商业名录、阿拉伯门户和热点企业名录四部分。前两部分按国家分类，后两部按行业种类分类，大家可点击相应国家或行业查询公司信息去寻找目标客户。

另外，这两个网站也好用：<http://www.turkindex.com/>、<http://www.the-saudi.net/>。

7、利用中东本地搜索引擎去找客户。

中东各个国家都会有一些本地常用的搜索引擎。本地的搜索引擎对本地的企业信息收录很好，能从中找到很多买家信息。但一定要用当地主流语言去搜索，语言方面的问题可以借助翻译软件去解决。

中东是一个大市场，在“一带一路”政策的带动下，这个市场会有更多的外贸商机，值得我们外贸人好好研究、认真开发，万事开头难，一起努力吧！