

# 如何用谷歌开发国外客户？这八大技巧让你事半功倍！

产品名称	如何用谷歌开发国外客户？这八大技巧让你事半功倍！
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

对外贸人来说，利用Google、Yahoo等国外搜索引擎开发客户是一个非常好的途径，但是搜索引擎搜索出来的东西太多了，如果不掌握一些技巧的话，会浪费很多时间、错过很多唾手可得的商机。下面总结一下利用Google等国外搜索引擎开发客户的方法和技巧。

### 一、Google+海关数据开发客户

用过海关数据的人，就会发现数据中不一定都有联系方式、有的联系方式也不一定是采购及决策人的，而且其中的一些采购商也不一定是目标客户.....这就需要我们用Google等搜索引擎对数据进行验证，进而找到更多我们需要的信息。

需要用Google验证和分析的信息有：客户的背景（是否是我们的同行）、客户的性质（零售商、经销商还是importer）、客户主营产品的材质是否和我们出口产品的材质一致（材质供需不对等，也不是目标客户）、客户所在公司的关键决策人及其邮箱信息（可通过Google+LinkedIn or Facebook去锁定）。

真正的“海关数据”就像一张非常详尽的地图，能清楚的告诉你，你的目的地在哪里。但如何抵达，还是需要你一步一步的走过去。很多人，误以为有了数据，就能很轻松到达，那是不可能的。地图最重要的功能是让你选择最合适的路线，并且不会迷失方向。

想体验免费海关数据的小伙伴们，可以去这两个网站：

<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer.html>

：搜索产品关键词或HS编码，可以免费获得一些采购商、供应商的进出口信息及相关的关单信息，好好利用能从中获得一些目标客户及其有价值的信息；

<http://comtrade.un.org/db/dqbasicquery.aspx>

：搜索HS海关编码查询，能免费获得一些采购商信息，各种产品的进口数据都能查到。

## 二、Google+产品+邮箱后缀开发客户

这是很多外贸人在用、且效果很好的一个方法，也是很多外贸前辈总结出来的经验。通过这种方法，甚至能意外地找到一些大的批发商。这就需要我们掌握各个国家的邮箱后缀，下面分享一些主要国家的公用邮箱后缀：

南非：@webmail.co.za ; @vodamail.co.za

新西兰：@xtra.co.nz

阿联酋：@emirates.net.ae

土耳其：@ttnet.net.tr ; @superonline.com ; @mynet.com

澳大利亚：@bigpond.com ; @bigpond.com.au ; @westnet.com.au

巴基斯坦: @cyber.net.pk

印度：@vsnl.com

俄罗斯：@yandex.ru ; @MAIL.RU

越南：@hn.vnn.vn ; @hcm.fpt.vn ; @hcm.vnn.vn

墨西哥：@prodigy.net.mx

## 三、Google+产品+公司后缀开发客户

每个国家的公司名称后缀都是不一样的，但每个国家的使用习惯基本上是统一的。比如：中国企业习惯用Co.,LTD，美国企业习惯用INC 或LLC，意大利企业习惯用S.R.L；西班牙企业习惯用S.P.A.....，抓住了这些规律，我们就可以用“Google+产品+公司后缀”的方式去找客户，能找到该国家很多相关的潜在客户，再对这些潜在客户进行深入分析，就能从中筛选出目标客户。

分享几个国家的公司后缀：

Argentina/Italy : S.R.L

Mexico/Spain : S.A. DE C.V.

Peru : S.A.C.

MALAYSIA : Sdn Bhd

Australia&New Zealand : Pty Ltd

South Africa : (Pty) Ltd

India&Nepal: PVT LTD

AUSTRIA&GERMANY : GmbH

#### 四、Google+产品 +importer等找客户

这是很多外贸人常用的方法。可以将importer 换成buyer/company/wholesale/wholesaler/retailer/supplier/ directory/vendor/Distributor/Dealer等单词及其复数形式；可以在其中加上“国家”搜索某个地区的客户；另外也要注意多更换下“产品英文名”，一个产品有多个英文表达方式，每一个搜索出来的结果都是不一样的。

#### 五、Google 图片 +产品名字

这个方法也是很有效果的，主要操作方法：点开Google上面的“图片”，输入产品英文关键词，会出来很多相关的产品图片，而且图片下面就是网站。这些网站中有的B2B网站，看域名有些能看出来，不要管它，去点击那些“独立域名的网站”，看他的公司介绍、有没有进口需求？获取其“CONTACT”信息，发邮件即可。

#### 六、Google+产品名 +association/ yellow pages/ exhibition 找客户

这种搜索组合，可以找到“和产品相关”的协会网站、黄页网站、展会网站。其中association可用“Alliances, Bureau, Council, Institute, Society, Guild”等代替。Exhibition可用“trade show”代替。

国外几乎每个国家都有一些黄页网站和协会网站，这些黄页网站上会以“产品分类”的方式展示该国家相关产品的企业列表，可以从中找到相关的潜在客户。有些国家协会网站非常多，几乎各行各业都有，有的协会网站甚至还会公开会员的公司信息及联系方式，是一个很好的找客户渠道。

还有一些知名展会网站上会公开一些参展商信息，这些参展商既是卖家也可能是大的进口商，从中也能找到一些潜在客户。

#### 七、Google+Linkedin/Facebook开发客户

利用Google等搜索引擎未必能找到客户所在公司的关键负责人邮箱，怎么办呢？可以借助Linkedin：

如果你知道该客户的关键负责人名称，你可以在领英中搜索“人名”去找其主页，加为好友，获取其联系方式。

如果不知道负责人姓名，可以在领英中搜索“公司主页”，查看其职员信息，看看有没有purchasing manager, managing director, sourcing manager, product manager, business development manager, supply

chain manager , category

manager等这些职位的人，这些人就是关键负责人，同理，加为好友获取联系方式。

## 八、利用Google+开发客户

注册Google+，完善好个人资料后，输入“产品关键词”查询，搜索结果会以“信息、社群、收藏集、人和信息页”等模板展示。好好对这四块进行分析研究，也能从中找到一些潜在客户。

另外，我们也可以利用竞争对手的社群和收藏集，去看看世界各地的同行是如何发布信息的，他们是如何称谓产品的，如何拟定关键词的。我们可以从中借鉴、也去发布一些有趣又有用的贴子来吸引用户的关注、扩大影响力。另外，社群和收藏集中的POST评论者有些就是潜在客户，可以找机会去挖墙脚。

提醒大家：每个国家都有其本土的搜索引擎，可以将其本地的搜索引擎替换掉Google，并将关键词翻译成本地语言，用以上方法去搜索，能获得更多有价值的信息。

掌握了这些方法，我们还要掌握一些谷歌搜索指令

：<https://wenku.baidu.com/view/85b2ffc2aa00b52acfc7ca86.html>

，帮助我们快速地筛选出精准信息，提高客户开发效率。