

外贸找客户的8个新思路和套路，不看后悔！

产品名称	外贸找客户的8个新思路和套路，不看后悔！
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 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

做外贸，大家都会想各种方法去找客户的，而事实上，只要你肯用心、外贸找客户的方法确实很多很多.....最近看到一个外贸经理分享的找客户方法，其中有一些方法很新颖，分析之后，发现确实挺有用的，拿来分享给大家：

1、利用跨国采购网（<http://www.globalimporter.net>）找客户

注册网站会员，找到买家信息，可以用积分查看买家求购信息及联系方式，能从中找到一些潜在客户。

2、利用“全球买家名录 Kompass.com 和美国买家名录 Thomasnet.com ”开发客户

Kompass 注册后搜索“关键词、行业词”找客户，有的可以直接发 message 到客户邮箱，这样客户看到后有可能联系你。

Thomasnet 注册后，也可以搜索“关键词”找客户，都可以发 message；而且里面还可以带附件，你可以放产品目录或者公司简介 PPT 上去，这样客户回复你的几率大多了。Thomasnet.com 里面还可以搜索“关键词”查看新闻，有的新闻里面有客户的邮箱。

3、利用在线海关数据体验网站找客户

在线海关数据体验站：https://www.tradesns.com/business_info.php，输入产品名或海关编码搜采购商，可以免费获取很多潜在客户信息。注意：有些信息需要注册登录后才能免费看到；另外，多变换关键词去搜，得到的潜在客户信息会更多。

4、利用Whatsapp开发跟进客户

Whatsapp特别适合有了客户线索（如手机号码）之后去跟进客户。该软件在国外的知名度一点都不次于Facebook、Twitter，在国外的使用率非常高，南美和欧洲市场的客户大部分都使用Whatsapp。

Whatsapp使用方法：先把客户手机号码存入手机联系人，然后打开你手机的 whatsapp 软件，看看客户在不在。然后就是聊天。不要一上来，就问你需要什么产品么？要先打招呼，hi ,hello,happy to know you ,good day 等等。和客户打交道要循序渐进，不可操之过急。

5、利用国外招聘网站、搜索“职位和行业”来找客户

<https://www.indeed.com>：国外知名招聘网站；

<https://www.iimjobs.com/c/sales--marketing-jobs-14.html>：印度公司招聘网站；

<http://workin.hk>：香港的招聘网站；

这里面的企业有很多都是国外贸易公司，也是我们的潜在客户。

6、利用国外展会官网找客户

因为某些客观条件、我们根本去不了国外展，但我们可以查看行业专业的展会网站、查看参展商名单，里面都可以看到客户邮箱，有的还可以在上面发 message 给客户，客户邮箱会收到你的信息。比如电子展，在德国 IFA 和美国 CES 展会官网即可以查看到参展商，里面都是有客户邮箱的，可以直接联系。

有的邮箱显示不是采购负责人的，那我们也可以利用 hunter.io、www.veryvp.com、www.email-format.com、www.yingyanso.com 等工具来搜有效邮箱、寻找负责人邮箱。之前写过一篇关于“如何查找外贸关键负责人邮箱”的文章：<http://m.ceconlinebbs.com/BLOG/265037/>，里面有详细的方法，可以去参考。

没有找到邮箱也不要气馁，还可以用谷歌搜索“公司名+mail、公司网址+mail、purchasing manager at xx、company+mail”等找到邮箱、联系客户。

7、利用<https://www.findshop.co>找客户

这个网站特别适合饰品、服装等快消品速销品日用品行业开发客户。

打开网址，搜索“产品关键词、行业关键词”找到全球的网上店铺，根据网店的关键词，去锁定潜在客户、深入开发客户。

8、利用Facebook和LinkedIn找客户（新套路）

这种方法很多人都用过，但这里主要讲的是一些新套路：

在facebook找到竞争对手的好友，多看他们的互动，把竞争对手的好友变成自己的好友。在Linkedin找到行业圈子、行业协会圈子等，也就是多加入一些群组，可以通过关键词搜索群组；加入进去了，多看看他们的发言；给目标客户或者行业有影响力的人发私信并加为好友，这样不容易被封号。

不断的分享，获得点赞，同时也点赞别人，做一个活跃的网络社交人。累计到几百上千的好友后，适度的把网站上的产品分享出去；邀请好友点赞主页，这时，就能陆续得收到询盘。这些询盘客户有一定的认知基础，比较容易成交。有了成交之后，把成交的各个流程再分享出去，从而获得更多的信任基础，带来更多的客户。

多一个方法就多一个发现客户的机会，大家也可以去试试！