

外贸干货：印度市场客户开发渠道及跟进技巧

产品名称	外贸干货：印度市场客户开发渠道及跟进技巧
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:易之家 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

在外贸人的眼里，对印度客户的评价很多都不好；但是作为一个仅次于中国的第二大人口大国，印度的人口消费能力很强，进口需求巨大，做外贸不可能放弃这个市场！那么，怎么开发这个市场的客户呢？

首先，我们来看看开发印度客户的6种有效方法：

1、行业协会

印度任何一个行业都有协会，印度的大采购商一般都是行业协会的会员。所以，拜访协会是获得印度代理商一个好方法。可以Google搜索：产品关键+India+association，寻找产品相关协会，找到协会会员，进而查到他们的联系方式，进行开发。

2、展会

印度的会展业高度发达，百姓逛展会跟逛庙会一样，参加展会是获得印度代理商最方便、最快捷的方法。在印度贸易推广局的网站上可以看到全部印度展会的介绍和参展方法。也可以Google搜索：产品关键词+India+exhibition/trade show查找相关展会。如果资金预算不足，可以退而求其次，参加国内的广交会，很多印度商人会参加这个展会。

3、印度海关数据

不想花钱购买印度海关数据的伙伴们，可以到这个网站：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer/India.html>免费获得一些印度采购商信息。

获取方法：上方搜索框输入“产品关键词或HS编码”查询，即可看到“该产品相关的”采购商列表、供应商列表及关单信息；点击“打开筛选—选择产品检索—进口国选择印度”，就可看到“该产品的印度采购商列表”。注册登录后，点击采购商名称还能查看其详细的进口数据、联系方式、贸易链等。

注意：有些信息需要注册后才能免费查看。一定要多变换产品关键词去查询，可以免费获得更多采购商信息。

4、印度B2B平台

www.tradeindia.com、www.indiamart.com是印度非常知名的B2B平台。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。

5、Google搜索

进入印度Google (www.google.co.in)，搜索产品关键词 (+公司名称后缀/邮箱后缀/importers/buyer/company/wholesaler/retailer/supplier/vendor/...)，能搜到很多相关的印度企业，潜在采购商就在其中，需要分析、筛选。

6、国外社交平台

Facebook、领英上面有很多的印度人，而且印度商人的英语水平还不错；通Facebook和领英找到印度客户、能直接和他们取得联系，效率会更高一些。不懂如何利用Facebook和领英找客户的外贸人们，可以看看这两篇文章：关于如何利用其开发客户，可以查看这两篇文章学习下：<http://www.cifnews.com/article/30734>；https://www.sohu.com/a/256664808_100156980。

印度人很难对付，找到印度客户后，要想成功拿下他们，给你4点建议：

1、报价要留有较大的余地，让价要坚持底线

印度人做生意追求低价，要想抓住印度客户，你的产品价格必须有优势。但是印度人又极其爱讨价还价，所以，报价的时候一定要适当报高一点，给他还价的空间；但心里要有一个底价，如果触及到了这个底价，要态度坚决地表示不能谈了，否则你就准备忍受割肉之痛吧。切忌不要为了开拓市场和抢客户而低价倾向，近年来，印度政府不断以反倾销名义对外国出口到印度的商品进行反倾销调查。

2、谈判保持高度警惕，不到下单，不可全信他们的话

在业务谈判过程中，会遇到一些吹自己实力有多强、订单数目有多大的印度客户，一定不要被他们被忽悠了，特别是一些外贸新手。对他们调查一番，你就会发现：他们有些是同行、只是在询价和套信息而已；有些是印度代理商，订单数目取决于他们的客户，不到下单，任何变数都是有的，鼓吹自己就是要讨个低价。所以，一定要保持高度警惕，保持平常心。

3、不要听信买主的花言巧语和种种理由，坚持不做付款方式为D/P即期、远期和D/A的交易

因为当地的市场在不断变化，进口政策也时有调整，一些进口商，特别是一些中小商业公司随时有可能以各种借口不履约。由于进口商掌握着主动权，近两年因以D/P、/D/A方式交易而造成经济损失的中国公司已有数家。一些不法进口商，货到后以种种理由不赎单提货，并以此要挟出口公司，无理强迫中国公司一再降价和改付款方式为D/A，以达到以极低的价格买到货物甚至完全侵吞货物的目的。

4、没有收到预付款前，千万不要组织生产，哪怕合同规定了明确的交货期

因为印度海关实行的是收货人处置货物的规定，东西到了印度，就是收货人说了算，无单提货也很正

常。

虽然印度客户不好对付，但是有些产品出口到印度是很有优势的；希望大家不要对印度客户有偏见，尽力做好该做的工作，肯定能拿到单子。