

盘点：领英开发国外客户的5大知识点

产品名称	盘点：领英开发国外客户的5大知识点
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

领英是全球zui专业的职场人士社交平台，入驻了数亿会员，里面有zui真实的客户信息，很多外贸人用它来开发客户，但是回复却寥寥无几，原因何在？是它没用吗？答案肯定是否定的。主要是因为一些外贸人用它的心态和方法错了。下面就来讲讲如何正确地利用领英开发客户，应该能对大家的外贸业务有帮助！

一、首先要摆正用领英开发客户的心态

心急吃不了热豆腐，对于领英这样的社交平台来说，太急只能适得其反。大幅度的加人、加群、发广告，会触及平台的规则，被举报、封号。所以，提醒大家：想要用领英开发客户一定要细水慢流、长远经营。在领英宣传企业之余，你还可以用心写一些行业相关的文章，树立自己的专业性、更容易赢得老外的好感和信任，也利于账号的良性运营。

二、领英找客户要善于分析

很多人登录领英、搜索关键词后，看见人就加、然后去发站内信、等候回复。这种撒网式找客户的方法回复率极低，其中一些人经营的产品可能根本就和你无关，也可能他就是本地的一个经销商或零售商、根本就不进口。结果是你做了很多无用功，浪费了很多时间。

所以，建议大家：一定要学会对这些搜索出来的公司或人进行分析，分析太重要了。可通过公司官网、领英公司账户的“about us”页面，看他的具体介绍，分析他经营的产品是否和你有关、是不是有进口需求。有的公司about us中会有“和国外厂家长期合作”等语句，那他肯定有进口需求，他就是目标客户。还可以通过Google搜索去分析他是不是有进口需求。可能你说这样效率太慢了，但这样对开单是zui有帮助、zui有效果的。

三、领英搭配海关数据找客户更高效

虽然说用领英也能开发到客户，但是也需要一定的时间周期，如果搭配其他方法效率会更快，比如：海关数据。

有人总是埋怨海关数据不好用，邮箱不准确等等。我想说，海关数据不只有联系方式，还有很多其他重要的信息，比如：企业名称、联系人姓名、贸易伙伴信息、采购频率、采购量、采购价格等信息。

单一个企业名称价值就非常大，这些企业都是“对你产品有采购需求的买家”，你可以将“企业名称”、在领英中搜索，寻找其联系人信息。这样搭配使用，你不需要再对企业进行分析、因为他就是有进口需求的买家；你不需要担心海关数据中的邮箱有没有用、是不是负责人的，因为搜索的这些联系人中一定有采购人或决策人。这样搭配使用、效率更快、效果更好！

如果你手中没有海关数据的话，推荐你上这个网站

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

去获取一些免费海关数据、免费获取一些采购商的企业名称和联系方式，方法如下：

1、上方搜索框中输入“产品关键词”，即可看到“对这个产品有采购需求的”国外采购商列表，采购商企业名称可免费看到。可以获取这些企业名、到领英中搜索。

2、注册会员后，点击采购商企业名称，还可免费查看一些具体的进口数据、联系人信息、采购数量、采购频率、采购价格等信息。大家想要快速开发到国外客户的话，可以多变换关键词去搜索查询，一个产品通常可以用多个英文词去表达。

四、领英找客户的方法多样、都要掌握

领英找客户并不只是“搜关键词”一种方法，以下这5种方法都能助你找到客户：

- 1、搜索行业名、公司名或产品名找客户
- 2、通过“可认识的人”找客户
- 3、通过“已建立联系的好友”找客户
- 4、在领英“建立公司主页和产品专区”找客户
- 5、添加“领英群组”找客户

具体的方法使用，大家可以参考这篇文章：<http://www.xzgoogle.com/news/share/145.html>。

如果可以的话，可以付费成为领英高级会员。如此一来，就可以直接给那些还不是你的联系人，并且和你没有共同好友的人发送私信。领英会员那么多，直接私信既方便又会有意想不到的收获。

五、领英账号设置有技巧

利用领英开发客户，一定要在个人资料上下功夫，有助提高好友添加的通过率，打开找客户的第一步。所以，要注意一下几个方面：

- 1、人物头像：头像一定要露出正脸，且背景不要太突出，zui好是带有笑容的。
- 2、姓名和职位头衔：是zui关键词的两点资料。因为你发送好友添加申请，客户收到的申请列表上直接展示的是这两项内容，所以这直接决定了客户会不会添加你为好友以及能不能让客户更容易搜索到你。

姓名：要新颖有创意，不要kate、Peter的叫，太俗气。力争让客户看到你的名字就对你产生好感。

职位头衔：不要写销售，直接说销售会让客户第一感官上认为你是来推销的。可以写“产品关键词+产品经理/供应商/制造商/服务商”等。

3、自我介绍：要重点介绍公司的优势、产品的优势、联系方式。还可以上传一些能体现公司实力的照片，如：生产照片、荣誉证书、客户合影、参展照片。还可以夹杂一些有个人魅力的照片，增加好感。

4、工作经历和教育经历：尽可能得去完善优化，资料越详细就越能加速客户对你的信任。

在多年的外贸生涯中，用领英开发到了不少客户，而且有些还是大客户，所以这个途径必定是光明有钱途的。大家要好好掌握以上这些技巧和要点，一定能帮助到你。