

外贸如何更好的跟进客户？老鸟给你9个建议！

产品名称	外贸如何更好的跟进客户？老鸟给你9个建议！
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 价格:6680
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

对于外贸人来说，开发客户很重要，跟踪客户也同样重要，只要这两样都做好，才能让客户快速下单、进而拿到订单拿到提成。那么如何跟踪好客户呢？在此分享跟进客户的九个技巧和方法，新手们可收藏研究，老鸟们亦可借鉴参考。

第1个：分析客户

俗话说“知之知彼百战不殆”，不熟悉自己的客户怎么能拿下他的订单呢？所以了解客户很有必要。

这里说的了解，不仅包括他的企业规模和实力，还包括他的采购周期、企业资信、其有没有购买决策权……等信息，那么如何分析客户呢？可以通过官网、Google搜索、Facebook、LinkedIn、海关数据等多个渠道去了解。

其中，海关数据分析客户是最快捷和准确的，从“进口详细”中可以看出它的采购周期，从“企业画像”中可以了解其资信情况和企业实力。所以，如果你手中有海关数据的话，一定不要只顾着找客户联系方式，也要注重客户的分析。经过一番分析之后，再根据客户的情况进行有针对性的跟进沟通，可以让客户快速下单。

没有用过数据的新手们，可以先体验下数据：

<https://www.tradesns.com/cn>：搜产品关键词或HS编码，注册登录后能看到更多免费数据

<https://comtrade.un.org/db/dqbasicquery.aspx>：搜索海关编码，全英文搜索，很考验英文功底

可以利用这两个网站去认识数据、学习如何用它来分析客户，以备不时之需。

第2个：聊天工具跟踪

网络至上的社会，我们可以通过MSN，YAHOO，SKYPE等聊天工具和信息工具去跟踪客户；还有就是最直接的电话或者短信跟踪，发过邮件之后记得通知一下客户，这样容易让客户更关注你，但是万事要把握一个度，绝对不能让客户觉得你是个“跟踪狂”，最后把客户给吓跑那就得不偿失了。

第3个：给客户适当地降价

在你能接受的范围内，适当地把价格降一点，诱惑客户下单，如果客户真的想买，又或者他正在对比还没有决定下来的时候，或许你就成功了；但是一定要让客户对你的质量放心。有时候客户觉得价格降了，可能你的质量也跟着降了，所以在降价地同时也要让客户相信你的产品质量。

第4个：我们也可以涨价

这招不能一开始就用，这样反而会吓跑客户。这招只是起一个刺激客户下单的作用。可以借口说由于汇率上升、原材料涨价、人工成本上涨等，近期价格将有一次调整，但是对于老客户如果近期能下单，可以帮他申请保留一个好的价格，用这种方法来试探一下客户的下单欲望。

第5个：通知客户价格变动的趋势

如果有的产品价格不稳定，我们可以设个有效期，在报价到期之前给客户一封邮件，或者一个电话告知客户价格有变动，以引起客户的注意。

第6个：用成单的客户来刺激未下单的客户

告诉你的客户他需要的产品，又有客户下单了；另外你可以给他个优惠的价格，如果客户能近期下单的话，条件上方面还可以带上交货期。

第7个：针对某个国家的市场行情来催促你的客户下单

直接告诉客户最近**国家对你这个产品的询盘很多，需求量比较大，有很好的市场来刺激他。

第8个：滚雪球

都说出门靠朋友，做外贸也是如此。作为客户，他周围肯定有朋友或者亲戚是从事这个行业的，你可以直接推荐你的产品，让他看到你的产品的市场价值，并承诺如果他能帮你宣传可以得到一定的好处，在利益面前一般客户会动心的。

第9个：利益吸引

这个方法是确保你的客户是外贸业务员，如果是老板或者跟老板有着极其密切关系的人，那这种方法就不适合。这也只能是给予相应地佣金回扣，主要还是看你跟这个客户的交情如何，更重要地是要了解这个人的态度。

由上可见，跟进客户不仅仅是跟那么简单，还要有技巧有方法的跟，否则，到手的客户可能还会飞了。以上方法愿大家认真学习并应用起来。