

# 教外贸人如何开发泰国市场客户

产品名称	教外贸人如何开发泰国市场客户
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 价格:6680元/年
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

泰国基础工业薄弱，大量的设备和材料都依赖进口，对外贸人来说，泰国市场也是一个充满商机和前景的市场，在此重点谈谈泰国市场的开发渠道和注意事项，希望能为各位外贸同仁提供帮助和参考。

泰国外贸市场及客户开发可以从以下几个渠道着手：

### 一、展会

广交会在东南亚的知名度是非常高的，加上距中国又近，很多泰国客户会飞过来参加广交会。所以，做好一切准备工作参加广交会，是能收获很多泰国客户的。

当然，如果你的产品主打泰国市场的话，走出去参加泰国当地展会非常有必要。毕竟，还有很多中小型泰国企业没有条件来中国参展，如果把产品推销到其家门口，能获得更多商机，同时对于深入了解当地市场非常有帮助。

### 二、B2B

除了阿里巴巴、中国制造网、环球资源以外，也可选择泰国的知名B2B平台去开发，效果可能会更好。推荐两个泰国B2B网站：<http://www.ecthai.com>、<http://www.tradepointthailand.com>

除了在B2B上发布产品外，也可以在上面直接搜索关键词、主动去找客户。要多发散下思维、去思考哪些行业会用到自己的产品，可以搜索这个行业的关键词找潜在客户。

### 三、泰国海关进口数据

这种方法就是搜索产品关键词、就能看到泰国采购这个产品的全部采购商，还能获取其联系方式、掌握其所有的交易详情，比你用其他方法一个个找客户的企业名称和联系方式要快很多。但是要想利用数据快速开发到目标客户、开发到大单子，需要你对数据好好分析。

一手的海关数据都不便宜，建议大家一定要做多方考察，以免上当受骗。不想花钱的话，可以去这个网站：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer/Thailand.html>

获取一些免费的泰国海关进口数据，泰国采购商名称全部可以免费看，注册登录后还可免费查看一些详细的进口数据。

搜索框搜“产品关键词或HS编码”能免费查看一些“和你产品相关的”全球采购商、供应商及关单数据。这些免费数据都是非常有价值的数 据，不想花钱的小伙伴们，可以去试试，可以从中找到一些目标采购商。（PS：有些免费数据需要登录后才能看到；另外，要多变换关键词去搜索，可以获得更多免费数据。）

### 四、电商平台

如果你的产品做零售的话，推荐你加入Lazada平台，它是一个在线购物平台，被称为“东南亚版淘宝”，入驻门槛低，可以尝试。另外，Shopee是东南亚市场最大的电商平台，也可做考虑。

### 五、当地代理商

如果你是工厂的话，可以把部分重点放在招代理商方面。找到比你更熟悉泰国市场的人或企业来帮你卖产品、肯定会更容易。至于如何发展代理商，可以从曾合作过的采购商中选择，也可以找熟悉的当地华人做代理，当然对代理商的要求一定要好好斟酌。

### 六、泰国本土搜索引擎

“同样一个关键词”你在泰国本国的搜索引擎上和Google上的搜索结果肯定是不一样的。所以，建议大家多个引擎搜索，并重视本地搜索引擎的使用，你能获得更多潜在客户信息。泰国比较受欢迎的本地搜索引擎如下：

<https://www.google.co.th/>

<https://dir.sanook.com/>

<http://www.thdirectory.com/>

<http://www.thaipurchasing.com>

虽然泰国人的英语普及率还不错，但是很多网站还是泰语，所以，在搜索找客户时，关键词可以翻译成泰语。

## 七、Facebook、领英等社交平台

Facebook在泰国的普及率相当高，甚至已经成为许多人生活中不可缺少的一部分，曼谷还是世界上Facebook用户最多的城市。好好利用这些社交网站，不仅能发展自己人脉圈，还能收获很多客户。说起Facebook开发客户，是有很多技巧的，这些技巧能帮助我们更好地、更高效率地去找到客户，可以看下这篇文章：<https://www.jianshu.com/p/aed7e2d4e2f7> 学习下技巧。

另外，LinkedIn上入驻了数亿会员，里面有很多国外客户的真实信息，利用它可以找到很多潜在的泰国客户及其有价值的信息，可以看看这篇文章：《深度解说：如何正确地利用领英开发客户》学习下领英开发客户的技巧。

开发泰国外贸市场要注意以下事项：

- 1、泰国市场高端、低端区分明显，高端市场被前几名大客户或一些专业客户牢牢把控。主要以大卖场，五金店、商超渠道。只要牢牢抓住这些高端客户，就不愁没订单。但泰国的高端客户对产品外观，包装要求比较高，在产品上讲求质量，不过并没有像欧美客户那样有一套标准。所以，和高端客户打交道，质量和包装都要下功夫了。
- 2、泰国为佛教国度，与泰国人打交道要有佛性思维。另外他们是君主制国家，尊卑思想浓厚。此外，泰国贸易商人虽然华人华侨较多；但是有一点需要注意，虽然叫华侨，根是中国，可是人家几代人都那边出生长大；所受的教育、成长环境、信仰都不一样。和他们打交道，不管他是不是华侨，都要注重他们本地的信仰和文化。
- 3、泰国市场，客户很愿意尝试新产品。所以有新产品出来，一定要第一时间通知他们，可能很快就会得到大额订单。
- 4、泰国市场都有放账的问题，泰国账期不固定，长的有180天，但三个月是比较常见的。一般不是做得很大的客户都用即期信用证或T/T见提单复本。
- 5、泰国的老板对员工很信赖，采购产品一般都是采购人员说了算，质量一般都是技术说了算。所以，一定要了解技术人员的关注点和重视的问题，做针对性的打样。务必要和采购打好关系，这关系着订单数量、关系着是否能长久合作。

知己知彼，才能提高成单率，大家务必要掌握这些知识和注意事项！

易之家专注外贸大数据收集、挖掘、应用及服务十余年，为解决“外贸中的诸多痛点”打造了全新的海关数据查询系统——Tradesns (<https://www.tradesns.com/cn>)，可帮助外贸企业快速找到相匹配的精准采

购商、精准采购负责人，将80%的时间放在20%的精准客户身上，缩短客户开发周期和成本，提高开发效率和成单率。衷心期待与您的合作！

更多外贸干货知识、热点新闻，请关注公众号：易之家tradesns