

外贸深谈：如何筛选精准客户、如何找对邮箱

产品名称	外贸深谈：如何筛选精准客户、如何找对邮箱
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

外贸开发客户的方法有很多，比如：展会、B2B、黄页名录、行业协会、海关数据、Facebook、领英、谷歌地图、国外新闻和视频网站、独立站SEO等等。通过这些途径，可以获得很多客户资源。那么，如何从这些客户中找出精准的目标客户、找到正确的联系人呢？下面分享一些方法和技巧，来帮助大家“找对客户、找对人”、做精准的外贸开发！

如何锁定精准目标客户呢？可通过以下方式：

1、通过官方网站和社交平台了解客户，初步筛选客户

通过其官方网站的about us 和product了解其企业规模、主营产品，对比自己企业规模和出口产品，看看是否匹配。如果企业规模差距太大，生意也很难谈成，比如：该客户的企业规模很大，需求量也很大，远远超过了自己的供货能力，是无法达成合作的。

另外，同一类产品其在功能和细节上是有差别的，由此同一类产品又可以分成很多小类。一定要了解清楚“客户需求产品”

在功能和细节上是否与“我们的供求产品”一致，如果差别很大，也是无法合作的。

除了官网外，我们还可以通过“Facebook、领英”等社交平台进一步了解客户的企业规模和产品细节，初步筛选精准客户。

2、通过海关数据深入分析客户、锁定精准目标客户

把客户企业名，放在海关数据查询系统中去搜索，查看其详细的进口数据，了解其详细的进口量、采购周期、采购高峰、在哪里采购、有几个供应商……等等。

采购周期能和我们供货周期基本一致、进口量和我们的供货量相差不大、且其供货商比较多变的采购商（比较好进入），就是精准目标客户，我们可以重点去开发。

随着数据行业的竞争日益激烈，海关数据的价格也相较之前有所下降，目前海关数据的售卖形式有：表格、软件、网页，其中网页版的价格比较便宜，比如这个网站：https://www.tradesns.com/business_info.php，价格很实惠，而且还开放了一些免费海关数据（搜索产品关键词即可得免费数据），这些免费数据非常有价值，其包括：采购商名称、采购总量、采购总金额、采购周期、贸易链、联系人信息等，可以从中找到很多目标采购商及其重要信息，对开发客户和跟进客户都非常有帮助。建议大家先做免费体验，再考虑是否付费升级。

其次，如何“找到正确的采购联系人及其邮箱”呢？可通过以下方式：

利用了上述技巧，进行了目标客户的精确定位后，就要开始找到这个客户公司里的具体负责人。只有找对人，才能让开发信更有意义。如果你发出的开发信，都是前台或者IT或者后勤接到了，他们每天接那么多邮件，不会好心研究并转给负责人的。

1. 找到决策者：大公司找采购，小公司找老板

大公司职位繁多，老板不亲自接触供应商，尤其国外的大公司职责划分特别明确。如果你找到老板，邮件石沉大海的概率比较大，最好是找到公司里负责进口采购的人。

小公司职位没那么复杂，一般是老板亲自决定是否换厂家、使用新产品。所以，直接找老板比较快捷。

怎么找人？直接搜“职位+公司”或者“社交平台主页”可以找到相关的决策人或采购负责人。找到之后，可以直接和他们在线发消息联系。

2、找到负责人邮箱

上述方法直接和客户在线沟通不一定能实现，因为他可能不会添加你为好友，你是没法给他发消息的，这就要求我们找负责人

邮箱了。如何找负责人邮箱呢？之前写过一篇相关文章：http://www.sohu.com/a/330748050_100156980，里面详细讲述了“外贸找采购负责人邮箱的方法和技巧”，会给大家一些帮助和启发，可以去看下。

忠告：做外贸，绝不是每天发出去几百封邮件然后坐等回复。而是由广撒网到精确定位的过程，只有这样才能不断积累到优质客户、进而才能不断出单。一定要记住，有目的、有目标地主动出击才是制胜之道。

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