

老鸟分享：教外贸人如何开发哥伦比亚客户

产品名称	老鸟分享：教外贸人如何开发哥伦比亚客户
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

哥伦比亚虽然一直鼓推外贸出口，但其进口的产品也不少，我国生产的机电产品、金属及制成品、纺织品、机械设备等领域的产品在哥伦比亚就很受欢迎，在出口上有很大优势。所以，开发哥伦比亚市场对我国企业来说很有钱途。公司产品曾主打南美市场，有幸接触过一些哥伦比亚客户，在此分享一些方法和技巧，希望对新人有所帮助。

开发哥伦比亚客户的6大有效方法和渠道：

1、哥伦比亚采购商目录及黄页：

中國制造网_哥伦比亚采购商频道：[http://www.made-in-china.com/glo ... olombia-5024-1.html](http://www.made-in-china.com/glo...olombia-5024-1.html)

哥伦比亚黄页：<https://www.yalwa.com.co/>

可以从中找到一些潜在采购商及其相关线索，再结合国外社交平台和国外搜索引擎，可以锁定一些目标客户及其邮箱。

2、哥伦比亚常用搜索引擎

Google：<http://www.google.com.co/>

AOL：<https://www.aol.com/>

Bing : <https://cn.bing.com/>

站在进口商的角度去搜索、多变换关键词搜索、找到潜在客户后，对其深入分析：研究其网站、Facebook及领英等主页，看其进口商品是否与自己出口商品一致、其企业规模怎样、其企业性质是贸易商还是经销商、其主营产品都有哪些……，并做好记录，以备后续有针对性的写开发信、跟进客户。

因为哥伦比亚的母语是西班牙语，在搜索找客户的时候，可以将关键词翻译成西班牙语去搜索，获得的当地客户会更多。

3、哥伦比亚海关进口数据

通过哥伦比亚海关数据，搜索“产品关键词或HS编码”即可就能看到“对该产品有采购历史”的哥伦比亚买家及其详细进口数据，比其他任何一种方式都要快捷方便。但要注意的是：大家要学会分析数据，从数据中挖掘出适合自己的买家，发现买家的采购周期、采购量、对产品的细节要求，这样才能充分发挥数据的作用，否则，也有可能花了钱也成不了单子。

目前市场上出售哥伦比亚海关数据的企业很多，选择的时候一定要多考察其技术实力。技术实力强的对数据的清洗过滤做得很好，数据的准确度会更高，搜索体验也更好。

目前哥伦比亚海关数据的售卖形式，主要是表格、软件、网页三种，网页版一般都有免费在线体验服务，如这个网站：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer/Columbia.html>，就提供了一些免费的哥伦比亚海关数据，注册登录后就能查看一些详细的进口数据，上方搜索框中搜“产品关键词或HS编码”，还可以免费查看更多“和该产品相关的”全球采购商、供应商、关单数据，对开发全球客户和跟进客户很有帮助。建议大家购买网页版的数据，可以先用它免费体验、免费验证数据的准确度，再考虑付费升级，以免上当受骗。

4、广交会和哥伦比亚展会

上面我们说到，我们国家的生产的一些产品是很受哥伦比亚人喜欢的。所以，哥伦比亚商人是会飞来参加广交会的，之前的几个客户都是在广交会上结识的。

另外，如果你的企业有资质、有条件出国参展，且哥伦比亚又是目标市场的话，那走出去参加哥伦比亚本土的展会，效果肯定比广交会要好。对于大力拓展当地的客户、深入了解当地的市场很有帮助。

5、哥伦比亚代理商和中间商

哥伦比亚客户忠实度不错，且一些客户很愿意代理我国的产品，所以，发展当地代理商也是一个发展当地客户的好途径。如何寻找哥伦比亚代理商和中间商呢？这涉及到一个下游产品策略，你的产品用在什么领域？哪个地区用量比较大？你可以去搜索这个地区该领域的终端客户，筛选分析找一些比较靠谱的、把他们发展成中间商。也可以从老客户中筛选一些发展成代理商、甚至可以找当地熟悉或朋友做代理商。另外，也可以尝试将采购负责人发展为代理商。

6、Facebook、领英等国外社交平台

这个方法很多外贸人都在用，但是效果差别却很大，差别就在于“心态和方法”。这些平台都有一定的规则，也有敏感的地方，想用他们开发客户，首先必须摸清楚它的规则。同时，方法和技巧也同样重要，可以帮助你用最少的时间有效的找到客户，可以看看这篇文章：http://www.sohu.com/a/284895411_100156980借鉴下前人的经验和方法。

哥伦比亚客户的特点及打交道注意事项：

- 1、哥伦比亚客户办事效率很慢，这是南美国家的通病，和他们打交道必须保持足够的耐心，必要的时候电话联系。同时他们的时间观念也非常不强，和他们约定的时间，他们通常都会迟到，这点要有心里准备，这已经是他们的习惯了。
- 2、哥伦比亚客户大多是事比较少的客户，不会斤斤计较，也不会成交之后增加各种要求，只要你的产品合格，价格OK，那么付款、生产吧。所以，哥伦比亚的客户信誉通常还是不错的。而且，他们比较信赖供应商，往往选定了之后，不会轻易换掉，采购比较稳定，所以遇到优质的哥伦比亚客户，一定要尽力抓住，很可能就此多了一个长期的合作伙伴。
- 3、相比于智利和巴西，哥伦比亚有较高的贸易风险，在货运、付款方面要把握好，在结算上尽量选择保险的方式。哥伦比亚客户T/T方式比较多，可以接受，但要尽量在发货前收清货款。因为船期比较长，有提单copy件后要第一时间催客户付款；如果中途感觉不好，尽快跟货代和船公司沟通：没有正本提单和发货人的通知禁止放货。
- 4、开发哥伦比亚市场要随时注意该国的市场环境，国家政策和规定。在货运、付款方面把握好之外，产品质量也要把关好，因为哥伦比亚企业对产品质量要求很高。做样品的时候，一定要下足功夫了。
- 5、哥伦比亚人非常注重社交场合的仪表，接待哥伦比亚客户，要注意：男性应着西装、系领带、穿皮鞋；女性穿西服长裙、化淡妆，衣着不整会被他们视为不礼貌。另外，男性之间一般行握手礼，女性之间除握手外，还要互相拥抱并亲吻对方的脸颊，初次交往的异性之间多是鞠躬点头致意。

以上分享希望能帮助到大家，也欢迎留言补充。

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！