

## 外贸主动找客户，这6个新方法值得借鉴！

|      |                             |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 外贸主动找客户，这6个新方法值得借鉴！         |
| 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<br>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

外贸路上学无止境，比你有经验的人太多了，比你牛的人更多，只有虚心学习别人的经验和技巧，才能快速成长，让自己也变得越来越优秀。分享一些开发客户的新方法、新技巧，大家可以借鉴。

### 外贸客户开发方法一：大型社交平台

这里指的是Facebook、LinkedIn、twitter等社交平台，之前在这篇文章中：也分享过相关技巧和方法，但下面所讲的技巧也有道理，可以尝试。

注册facebook，把信息尽量填写完整一点，因为这样系统就会推荐一些相似行业的好友给你，这里面有一部分就是潜在客户。

注册完账号后，借用一些免费工具大批量的加好友，如果电脑配置可以，一次可以发送10000个好友申请，大概2分钟就能完成这一动作，要是自己有足够的邮件地址，可以连续发送好友申请，争取一气呵成的发送上百万好友申请。这样做的好处是：可以在账号屏蔽之前把申请发出去。

完成这个动作后，基本上每天都会有人添加你为好友的，账号解封后，就可以不断的更新自己的文章和图片给好友。接下来就可以在facebook的涂鸦墙填写自己的公司信息，尽量详细，填写好后记得要分享给好友圈。一定要不断的更新信息，不断的分享，尤其是涂鸦墙，因为好友也可以同时分享涂鸦墙信息，跟国内朋友网的分享文章一样可以起到病毒式推广作用，只要信息够吸引人、够新颖、够实用就可以。

LinkedIn、twitter找客户，也可以借鉴这些方法。

## 外贸客户开发方法二：免费海关数据网站

随着数据行业的竞争激烈，有些数据公司为了吸引客户，推出了免费海关数据，这些免费数据好好利用，也能从中找到一些客户、发现一些市场线索。比如，这个网站：<https://www.tradesns.com/cn/data/buyer.html>，搜索产品关键词查询，即可免费查看一些“对产品有采购需求的”国外采购商列表，登录后，还能免费查看一些详细的进口信息，同时还能免费看一部分关单信息。多变换关键词搜索，能找到很多有用信息。

## 外贸客户开发方法三：google+

这是一个非常棒的推广平台，因为这个平台有着独特的“圈子”功能，可以把手机的邮件地址一个一个的导入自己定义的圈子；若是客户同意加入你的圈子后，可以随时把最新的信息、图片、音乐、视频分享给圈子里的客户；如果没加进“圈子”的人，也可以通过google以邮件形式的给对方把信息发过去。

在添加圈子人员的时候，会发现邮件地址都已经是注册了google+的会员的了。利用Google+找国外客户的优点：

- 1.一个Gamil邮箱账号就是一个Googole+账号，一个账号最多可以添加5000好友。
- 2.可以把信息、图片、音乐、视频一次性分享给圈子好友，也就是说一键就可以发布5000个好友信息。
- 3.Google+这个社交平台收到的骚扰少，给客户传达的信息曝光率高。
- 4.可以简历公司信息页面，信息页面可以通过自己圈子的好友大量去分享，要是公司页面信息做的好，有机会疯狂分享下去，是一个很棒的引流利器。
- 5.信息页面可以在google搜索引擎里优先排序，增加你公司信息在引擎的曝光。

## 外贸客户开发方法四：论坛

利用国外相关论坛也是能找到客户的，为什么呢？这是一个换位思考的问题，国外做采购的人的也需要交流，他们也会经常浏览“自己国家的行业论坛或者国际行业论坛”，发表帖子、寻求帮助、交流心得。

所以，我们可以利用“Google等国外搜索引擎”寻找国外行业相关论坛，在里面找潜在客户。利用国外论坛找客户的优点：

- 1.论坛上手动找的客户比较精准，而且数量也会很多。
- 2.同时发现一些采购的帖子的话还可以回帖。

搜索方法如下：

1. purchase forum site:xx

2. purchase bbs keywords site:xx

3. purchase forum

(XX代表国家域名后缀；keywords代表产品关键词)

备注：

可以利用“高级搜索设置”，对搜索结果进行筛选，比如：选择国家，就能搜索到某个国家的相关论坛。将搜索结果前10页好好看一看，收集论坛名称及其网址并保存起来。抽时间去慢慢找客户或者自己发帖吸引流量的，帖子标题一定要有吸引力。

外贸客户开发方法五：分类信息网

可以用Google搜索一些国外的分类信

息网站，也可以在这个网站：<https://top.aizhan.com/abroad/t25-47/>

上寻找一些相关分类信息网站。在分类信息网上用产品关键词去搜索，可以找到一些客户，直接发邮件或者加在线聊天账号，不同的网站会有不同的信息。可以多找一些分类信息网站。

外贸开发客户，多一个方法就多一个接触客户的机会，一定要多尝试。