

外销员考试初学者10小时快速外贸入门操作15讲(1) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/218/2021_2022__E5_A4_96_E9_94_80_E5_91_98_E8_c28_218102.htm

这是一个做出口外贸的快速简易入门课程,学习对象是完全没有做过外贸的新手。当然，如果具备了一点外贸常识，或从事过相关工作，阅读本教程会更轻松。全部课程分为10节，大约需要10个小时的时间。学完以后，就可以冒充熟手去应聘外贸业务员了...态度冷静的话就不会露馅。做出口外贸的要寻找客户，多半通过各种交易展览会（比如著名的一年两次的广州交易会，上海的华东交易会等），以及通过互联网搜寻。参加交易会效果来得比较快，跟老外面对面谈生意，信息也比较准确，但贵呵，去一次交易会动辄五万八万的。互联网就便宜多了，而且随时随地都可以开工干活，所以咱们重点谈互联网。互联网上找客户，有两种方式，一是发广告，大声吆喝让大伙都知道你；二是搜寻采购信息，看谁象买主就兜上去推销。？（考试重点，务必温习）发广告得知道上哪儿发，采购信息得知道到哪儿去收集。所以首先咱们来练习一下如何在互联网上找到你需要的信息。互联网上什么东西都有，而且混成一锅粥，瞎转悠可不成。因此我们需要一个重要工具叫做“搜索引擎”，这东西就是互联网上带路的，你要找什么，告诉它，它带你去找。假如，你是个卖鸡蛋的，想知道都有谁想买鸡蛋，怎么找？不难想象，想买鸡蛋的人，会在网上吆喝，求购鸡蛋，只要我们找到他们求购鸡蛋的帖子，就能联系上。好，让我们在搜索引擎的空格栏里写上“求购鸡蛋”，然后点击“搜索”。好的，新的页面打开了--看见了--呵

呵，基本的操作就是这么简单。这里的“求购鸡蛋”，术语叫做主题词，也就是搜索引擎根据什么内容来查找答案。主题词的选择有些讲究，同样的意思，不同的主题词，搜索结果会大不一样。因为互联网上的内容浩如烟海，你只要一杯茶，互联网却会连汤带水给你一锅。你可以尝试着输入“买鸡蛋”、“我要鸡蛋”等，看看结果。所以，要多练习，揣摩拟定搜索主题词的技巧。不妨先抽半小时看看相关的介绍。学会使用搜索引擎以后，就可以方便地在网上找到你需要的各种问题的答案了。

1、目前人民币对欧元的汇率是多少？
参考答案：在搜索引擎中输入“人民币汇率”

2、过年了，俺想显摆一次，坐飞机回家相亲，不知从上海到广州打折机票多少钱，到哪里买？
参考答案：在搜索引擎中输入“上海广州打折机票”

3、怎么做麻婆豆腐？
参考答案：在搜索引擎中输入“麻婆豆腐菜谱”

4、外贸中的“原产地证”是什么意思？
参考答案：在搜索引擎中输入“原产地证”

抽空多练练，你会发现自己功力猛增，开始有点儿“万事不求人”的牛劲了……见到论坛上之类的菜鸟级求助贴就想笑，扬眉吐气、其乐无穷。

新手上路做外贸，到哪里去找客户？上回书说到，互联网是目前最省钱又便捷的途径。网上找客户的方法有两种：一是发广告，让大伙都知道你，让买家自己来找你；二是搜寻买家的信息，通过电子邮件的方式上门推销。在网上找客户，叫电子商务（其实电子商务不是这个意思）呵呵，不管，只要做生意而跟网络沾边咱一概声称是电子商务，显得咱也够档次。那么，我们就开始电子商务吧。首先有三个准备工作要做：1.给自己起个英文名字，方便让老外称呼你。英文不好的朋友，不要用自己名字的汉语拼音做英文名，

因为老外念拼音跟咱们不一样，会驴唇不对马嘴的。随便起一个好记，最好是欧美风格的名字。义乌福田国贸城某小老板就起个名叫Mahmud Li (默罕穆德.李)。不是说不行，到底有点儿怪。

2.注册一个电子邮件信箱，方便老外找你。免费信箱的也都可以。推荐hotmail，收发国际邮件稳定且快速，非常可靠。

3.写一封广告信。无论是到处撒广告还是挨个推销，都得先准备好一小篇广告信行话叫“开发信”，英文的，咱想找老外么，当然用英文。开发信不难写，只要说清楚你卖的是啥，你工厂/公司名称地址联系方式就可以了。当然，加上几句诸如“可以常年供应”，“物美价廉”也没什么不好。根据经验，如果强调一下你是中国的工厂/公司，效果会不错。中国货品种多、档次全、价格低，老外都挺喜欢。怎样写开发信？最简单的开发信：We are AOT Co.,Ltd in China. We supply apple with good quality and low price. Please contact us to know details.（翻译：我们是中国的AOT公司，我们卖苹果，质量不错还很便宜。请联系我们以了解详情。）（联系方式）Contact: Mr.Octopus Tel: 86- 21-88888888 Fax: 86-021-66666666 E-mail: 8@888.com

如果你不喜欢用“特便宜”这个词，觉得跌份儿，就改用文雅些的“竞争性价格competitive price”，都是一个意思。不过根据经验，还是用“low price”比较吸引人，不过也不要因此就豁出去用“low low price”，老外会挺反感的。如果你英文还不错，那么就加多些内容，自己掂量着办。如果英文不好又想多加些内容，可以在网上找一些现成的例句。是不是开发信越长越详细就越好呢？不是。咱写开发信的目的是什么？不是参加作文比赛，而是引老外“上钩”的。写得太详细一目了然，

客户一懒也就不理睬了。最好是有实有虚，引起客户兴趣，让他联系你来了解详情，他一回复你，你就获得了他的电子邮件等联系方式，这就是宝贵的客户资料。就算一次生意做不成，资料在手保持联系，将来说不准就有戏。关于开发信的技巧，在完成10小时的快速入门教程以后，会在进阶修炼教程中专门讲述。上节我们说到如何制作开发信（也就是推介广告），接下来，咱们就可以发供应信息的广告了。到什么地方发？当然是在生意人聚集的地方发效果会比较好。生意人在网上聚集的地方叫做贸易平台网站。比如阿里巴巴网站就是一个典型的贸易平台。在这里你可以免费登记你公司的信息（叫做免费会员注册），并且发布供应信息。如果肯花点钱，就可以成为付费注册会员，获得更多的信息和服务……阿里巴巴虽然是国内最好的贸易平台网站，但咱也不能守在这里等。类似的贸易平台网站还有很多，他们的特点就是存储有大量的供求信息，因此，在搜索引擎中输入“供求信息”，能找到很多同类网站。虽然良莠不齐，但闲着也是闲着，“有杀错没有放过”。通常这类网站都会提供有限的免费信息发布和公司登记的服务，只要是免费的，尽情去发布吧。此外，类似于贸易论坛这样的地方，趁版主不注意也可以去骚扰一下。你看平时老是有人发广告帖子，受尽“网管”欺凌也风雨无阻，为啥？还不是有效么！不过死乞白赖发广告贴也不好，得想办法。咱做外贸的脑子得灵呵，比如广告做得委婉一点、优美一点，或者努力博个三星级好设计签名档，反正跟开发信一样，只要留个产品名称和联系邮箱就成。这样做了一轮之后，可能就会有人来找你了。但你很快会发现，找你的全是国内外贸公司（当然，国内外贸公司

也是买主，也要伺候好，但咱立志做外贸的，还是得多找老外啊)。为什么？很简单，这些都是中文网站，老外很少来转悠。看来，还得走出去，到外国的贸易平台网站上打天下。但是，先在这些中文的贸易平台网站上做工夫很有必要。因为全世界的贸易平台网站，模样都差不多，功能也近似。先在中文网站上，把公司信息登记，供求信息发布等等练熟悉了，以后到全英文的网站上去就不会犯晕，即使有单词不认识，看格局也能连蒙带猜搞懂七八分。估摸着自已功夫差不离了，就可以出去闯喽。怎么闯呢？老路子，先去找贸易平台网站。“供求信息”在英文中叫做“Trade Leads”，输入搜索引擎一找哇！好爽！此外，加上你的产品英文名一起搜索，效果更精确。除了“Trade Leads”以外，“B2B”也很常用，意思是“批发商和批发商谈生意”，不妨用它搜索看看。到了外国贸易平台网站，别露怯，中文网站你咋做，国外网站就咋做，反正不要钱。对了，英文中表示“不要钱”叫做“FREE”，在网上见到“FREE”字样的千万别客气。此外，登记叫做“Join Now”，初次免费登记叫做“Free Registration”，发布供求信息叫做“Post Trade Lead”，注意，你要卖东西的，就要发布“供应/Supply”，你要看买家信息的，就找“买/Buying”。不过，这样满世界找贸易平台网站比较累。不要紧，在论坛上比如咱们的阿里论坛，常常会有闲汉发布一些帖子，告诉你国外贸易网站的，挨个去逛逛，呵呵，向闲汉们致敬。小结：广告要在贸易平台网站上去发；通过搜索引擎和论坛帖子寻找贸易网站；在贸易网站上免费注册登记你的公司名址和经营项目；发布供应信息。注意：【不要对发广告抱以太大期望】发广告能产生的效果是

很低的。在10个贸易平台网站上发广告，一般只有一两个会产生效果，而且通常在发布两三个月以后。由于贸易网站信息更新很快，你最好隔三岔五去逛逛，只要该网站允许，不断重新发布你的信息（只是信息，无须再注册），重新发布的信息，最好内容上能有所更新，哪怕是换换词句。【也不要小看发广告的作用】由于互联网上的信息是流动共享的，你在一个地方发布的供求信息，会被不断引用转载。坚持发广告一段时间以后，往往会有惊喜。只要联系方式不变，一两年以后，不知名的客户在不知名的地方见到你的信息而主动找你，一点也不奇怪。与发广告相比，主动搜寻买家信息和联系方式，并且发电子邮件挨个推销，更直接有效。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com