

货代业务员找客户之简便方法 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E4_B8_9A_E5_c30_236005.htm 一、货代（物流）

从业者从事货代的业务人员，使用实时更新的中国海关出口企业名录，能准确瞄准有真实需求的潜在客户，大幅提升自身的业绩！由于出口企业名录上的所有企业都是实实在在有出口业务的，找到这间公司的物流部门，一定会有潜在的商业机会等待着你！

二、生产厂家老板或销售人员自己的产品都是交给中间贸易公司来出口，每次在谈价的过程中都处于劣势。扭转这一劣势的方法就是寻找更多贸易公司，通过贸易公司之间的竞争杀价，从而取得谈判优势！自己的产品原先大多数是出口，现在品质提高了，觉得可以部分替代进口了。通过寻找这一产品的进口企业来洽谈，打开一个新的市场。

三、生产厂家的采购人员某些零部件一直从国外采购，但是每次的量都很小，每次采购的单位成本都很高。通过进口企业名录，可以找到更多的大进口商，因为他们每次进口的量都很大，与国外大厂家谈价能力很强，价格很优惠，比自己直接从国外进口便宜多了。现在国内厂家的产品质量在不断提高，也许通过进口企业名录，可以找到更加低廉的替代品。

四、出口企业的业务人员公司的客户很多，天天愁无法按时交货，寻找更多的合格供应商成了每天工作的主要任务。通过出口企业名录，可以很容易找到更多的、正在进行出口业务的供应商。公司突然接到一个新订单，可是合适的供应商一时难以寻觅到。使用出口企业实时更新名录，很轻松就解决这个问题，费用还非常低廉。

五、进口企业的业务

人员 国内客户突然落单过来，一时半会找不到货源。利用进口企业实时更新名录，货源轻松易得。六、报关业务人员找客户是最难的，一旦一个进出口企业成为自己的客户，收入可以有很好的保障。但是，那么多进出口企业，哪些企业是活跃企业？他们进出口的频率如何？如果能拿到每个月更新的进出口企业名录，进行重点公关，真是可以达到事半功倍的效果！七、行业网站的信息编辑终于建成了一个进出口行业网站，发展势头也很好，可是，信息的来源日渐枯竭。如果有一种既真实、有能实时更新的数据就能使网站更加出色。进出口企业名录正起这样的作用。八、国外在中国的办事处 这些办事处要么替母公司寻找供应商，要么是替母公司寻找潜在的买家。使用中国海关的真实、不断更新的进出口企业名录，正是这些办事处的最佳解决方案。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