

新外贸人员如何用网络做生意 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E6\\_96\\_B0\\_E5\\_A4\\_96\\_E8\\_B4\\_B8\\_E4\\_c28\\_33845.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_96_B0_E5_A4_96_E8_B4_B8_E4_c28_33845.htm) 目前中国公司、个人做外贸绝大部分依靠两种途径：一是参加展览会，二是利用网络，或以一者为主另一者为辅。国内的外销员水平参差不齐，有一个月挣超过3万的，有一年挣不到3万的，但能者毕竟是少数。外贸本应该是高收入的职业（成交额比内销的大，业务员一般都有提成比例），而很多外贸业务员往往做了两三年的外贸了，薪资还一般化水平，感觉自己这方面的本领并没有很大的转变。而部分才转行做外贸的、刚毕业从事外贸的同行们，对着电脑不知道客户在哪儿，不知道怎么有效地寻找目标客户。有些外贸业务员在网上忙了几个月可是基本没什么收获，甚而对网络外贸失去了信心，对网络外贸是否现实产生怀疑，等等。尤其是利用网络部分，提到了很多可利用的富有价值的免费资源，如果你以前不知道，看了后肯定很惊喜。另外介绍了很多外贸员常用的重量级网址[不是指那些B2B，以前我发过一贴，但很少有办你寻价，找客户的事情。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](http://www.100test.com)