

出口创汇---参加广交会后如何找订单！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\\_\\_E5\\_87\\_BA\\_E5\\_8F\\_A3\\_E5\\_88\\_9B\\_E6\\_c28\\_33853.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_87_BA_E5_8F_A3_E5_88_9B_E6_c28_33853.htm) 对于广交会的客人,一般归为以下几类: 1. 已签合同的客户. 这些回来后一般都是按照他的要求给他详细的资料, 接着便要求他开证, 或汇订金过来. 不过这些跟你签过合同的客户也并不表示就一定会给你下单, 现在这种情况已经很普遍, 有些客户跟你签过合同了, 但过后他在其它的供应商那里有了便好的价格或更好的ITEM, 便会把单下给别人. 或者回去后市场发生变化, 决定发生改变而取消订单等等. 对他们来说, 合同完全没有束缚作用, 合同只是相当于P/I, 只是一种形式. 所以对于此种客户, 也要小心沟通, 一旦出现他迟不开证或不汇订金的情况, 请提高警戒, 及时跟他沟通, 看是否出现什么问题, 采取相应的措施, 说不定你就能挽回一个订单, 一个客户. 2. 有意向要下单的客户. 这有点像于网上询价, 只能从你与他们的沟通中判断出此客户的潜力程度.. 一般产品问的越详细, 条款谈得越仔细机会越多. 对于这些客户, 回来后便及时联系, 把所有的资料所有的所涉及到的问题标明清清楚楚给他发去, 也马上落实打样(一般这些客户都是有要求打样的). 对于这些客户, 我们也常碰上寄了样品就没了消息, 最常见的原因便是他们在收到所有样品(包括别人的样品)后没有择取你们的产品下单, 或者市场发生了变化等等, 那也不要放弃, 保持联系, 有新的产品及时向他推荐, 以后还是有合作的机会. 3. 对某个条款或价格谈不来的客户. 回来后即使你们决定能按他的要求来做, 也不要马上妥协, 先发个邮件或打个电话(还是坚决你们先前的决定)看看情况再做决定, 如果

客户已有一定的心软,那你们就成功了,如果他坚持自己的决定,那你们可以妥协的话再向他妥协也不晚.. 4.对要求发资料的客户 按他所说的要求尽可能把详细的资料发给他. 5.对随便看看,随便问问的客户. 在广交会的时候,他只是去你们那随便看看,问问,这些客户没底,说不定他们是在探行情. 那这些客户可就得凭他的名片来联系了,如果名片有他们的网址那是最好,先参观参观他们的网站,查清他们的底细,他们主要经营什么样的产品,再按照不同的情况向他发不同的资料. 说不定你们此次没带去参展的产品正是他们的主营产品. 同时也要根据他在你们摊位看的那种产品发资料)看是否有合作的机会. 我们都知道,沟通中最常见的难题就是发EMAIL给客户后客户没了消息.. 对于这种情况,我认为电话是最好的沟通方法,打个电话去,跟他沟通沟通,看看是怎么回事,怎样的一种情况,是否可以采取措施解决. 当然对某些情况不紧急的客户,请耐心等待些时间,隔几天再发邮件,.因为有些客户回去后会休个假,有些客户在广交会结束后并没有马上回去. 我就碰到过一个客户,发了EMAIL半个月后才回复,说是刚到他国家. 对于一段时间还没回的客户,这时一个电话还是必须的. 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)