

技巧指导:贸易新手找客户的20个经验 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\\_8A\\_80\\_E5\\_B7\\_A7\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_c28\\_33861.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_8A_80_E5_B7_A7_E6_8C_87_E5_c28_33861.htm) 首先是无无论你在什么样的公司，综合的或专业的，国有的或私营的，要想做起自己的业务，首先最重要的一点是决定你做什么，或者说你的产品定位或方向，而不是你做什么客户。就是说你首先要有产品才有客户，而非先找客户再找产品。相信一点，客户永远比你专业，他们要的是产品，是价格，是质量，是服务。当初在网上我就是这样，看到客人要买 PADLOCK，马上去搜索一堆做锁的工厂；看到有要玩具的信息，马上去找做玩具的厂商；可以这么说，那时除了武器弹药我没找过，别的都试过。结果可想而知。因为没有产品方向，你只能东一榔头西一棒槌；因为你没有产品方向，你就不会专业就不懂产品。不专业不懂产品又怎么能找到好的产品好的工厂好的价格呢？没有好的产品好的价格客户又怎么会把ORDER就那么轻易地下给你呢？作为一个新人，在没有前辈教你的情况下，首先要定位好自己的产品方向，再一步一个脚印地去积累去学习。要做服装，首先得懂服装；要做五金，就必须了解它的工艺。不要这也想做那也想做，不专业，就什么都做不好。有了好的产品，就一定会有好的客户好的ORDER。试想一下，如果你是BUYER，你会相信一个看到SAMPLE马上就能报价的SUPPLIER呢，还是会去相信一个说等我去跟工厂CHECK一下的SUPPLIER？刚刚进公司时，主管给我三句话：1.你永远不知道客人在想什么(所以不要花心思去猜)；2.你永远不知道自己做的对不对(所以做事情不要缩手缩脚)；3.

你永远不知道今天的客户，明天会不会成为竞争对手（所以关系再好，有些事情也要保密）。1.在工厂时，客人抱怨价格太高时，我总是说一分钱一分货，以质量好来回复。进入贸易公司后，才知道价格才是硬道理，特别是大客人，对价格的考虑绝对是高于对质量的考虑的。而且千万不要以为自己做不了的价格别人也做不了，在你这里一分钱的货，别的工厂半分钱就可以了。以电子厂为例，光是在广东东莞一个地方就有大大小小3000多家，客人的选择余地是非常大的。所以在客人威胁不降价就转单的时候，千万不要以为以他的价钱根本转不出去。2.如果客人说要验厂的话，你的机会就来了，千万不要嫌麻烦，只有大客户才会在下单之前验厂的。3.不要过分向有意愿的客户吹嘘现有的业绩。4.答应的事情要做到，即使完成不了也要提前告诉客人，不要拖到客人来问才说。诚信太重要了，不只是公司，个人诚信也很重要，即使单子没做成，至少保住了在客人面前的诚信，无论是对业务，还是对自己将来的发展都大有好处。5.报价要有技巧。关于这个问题，已经有很多帖子，但我不吐不快，因为居然有的工厂业务把价格报个天高（比其他工厂高3~4倍！！），还好意思说自己是因为质量过硬，在我追问到底好在哪儿，又说工程人员比较清楚，自己不知道！！客人都不傻，如果相同容量的MP3，报价比SONY还高的话，又有谁会感兴趣呢？6.接到客人询盘时要及时回复，即使是一封大众格式的回信都会让客人知道你办事的效率及对客人的尊重。有时候等你考虑好如何回复，报价时，客人已经飞掉了。对于那些在阿里或者环球资源上做广告，每天有大量询盘的业务，这点尤其重要。7.生意上的SENSE必不可少。这个东西比较难

描述，简单的说是能够发现客人在考虑是否下单时，最主要的因素是什么。8.不要轻易的对客人说“不”。圆滑的处理是好的选择。例如，客人的目标价格实在是做不下来，可以说“我再帮您和老板争取一下”，或者推荐可以达到目标价格的产品给客人。9.参加展会时，我最喜欢在第一天去，因为除了第一天，大多数参展的业务都没有了激情，对于客人的寻价几乎是疲于应付。那些自以为有火眼睛睛的业务则对客人区别对待。这些都是很致命的。展会就那么几天，拜托各位打足12分精神，给每一个到你展位的客人良好的印象。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)