

网上寻找客户的技巧及外贸推广的方法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BD\\_91\\_E4\\_B8\\_8A\\_E5\\_AF\\_BB\\_E6\\_c28\\_33869.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E7_BD_91_E4_B8_8A_E5_AF_BB_E6_c28_33869.htm) 我们想通过网络找的潜在客户一是生产商（可能采购我们的产品）二是进口销售商。如要找某种产品的生产商，我们的途径很多。最基本的就是通过大型的搜索引擎诸如：goole,yahoo,excite,kellyseach等等，用关键词搜索。这人人都会，我就不说了。不要固定用几个搜索引擎，同样的关键词，在不同的搜索引擎搜就有不同的结果。还有就是不同的国家有本土的搜索引擎，就如同中文搜索引擎有BAIDU，你尽可能多找些英语国家本土的搜索引擎，再用关键词搜索。大胆地试，结果就不同，你找的东西就会多些。其次就是找这个行业的行业网，每个行业几乎都有行业网站，你就用关键词搜索。诸如某某专业网，某某行业协会（英语关键词尽可多试）。找到了，一般就会在这些网上看到会员列表，信息量肯定很大的。还有在这些专业网和行业协会网站上有很多相关链接，也很有用啊。只要你想到做成生意有钱赚，只要你不怕麻烦，你就多试试。再次，你可以通过大型的搜索引擎找目标国（或者全世界）的黄页网站（YELLOWPAGE）和工商目录（DIRECTORY），这也很多啊，然后好好利用它们。还有就是几个大型的公司数据库诸如US的THOMPSON网等等。另外在很多B2B网上也有很多生产商啊。就如同在阿里有供应商一样。这也是一个查找的方法。一点不是经验的经验：有用的网站都是要平时积累的，积累得越多越好，一旦用时才方便。我有几个朋友经常要我帮忙查香港的公司的资料，这些公司在大陆有生产

厂，但很难找到香港公司。我就得调用平时积累的香港黄页网站和工商目录或其他的，往往就能查到，即使所要查的公司没有网页之类的联系方式，你也可查下香港的电话查询台（就如同我们的114），你会说粤语或英语就打电话过去啊。而我的朋友们就知道在GOOLE里用关键词找。说实在的GOOLE和YAHOO不是万能的，如果是的话，其他的行业网就不存在啦。因此查询资料的比较高的境界（人外有人不能说最高）就是能抛开那几个大型的搜索引擎搜索所要的资讯。你们说呢？开动一下脑筋吧，搜索的方法还有很多。你们也有很多宝贵的经验，请写出来共享吧。找进口采购商一般到商务网，这是个常识。国际型的大型商务网有很多，在阿里上有网友贴出来了上100个，不过在我眼里算不了什么。我以前以为我掌握的商务网够多的了，那知我那位英国朋友在我们合作蜜月时竟发了好多给我用，原来他也是这方面的老手，比我的多多了，能注册的他都注册了。一个字：爽！按照我前面谈的同样原理，在中国有很多面向本土企业的商务网商务网，那其他的国家也肯定有啊。在老美打下伊拉克后不久，我就查到了有伊拉克商务网是英文的，有破坏就有建设，有人想利用这个商机啊。你细心找，诸如泰国，老挝，甚至很小的国家都有，毕竟电子商务是一种发展方向啊。有些国家的商务网一般用本国语，但往往有英文版的，就如阿里有几个语言版本一样的道理。还有就是大使馆经济参赞处的网站，有很多宝藏。但一说到大使馆经济参赞处，大家只是想到中国驻某国的，别的国家的大使馆经济参赞处也有同样的使命的，为什么不查日本驻世界各国的大使馆经济参赞处，美国驻世界各国的大使馆经济参赞处呢？也许你会发

现有收获的。很多国内的公司没有机会出国参展，但我见到了好多展会有自己的网站，而且在网站上有各个参展商的名单和联系方式及网址。难道不能利用？？？上述的只是启发性的，不一定对，给的是思路。大家多想想，方法一定比我多，而且在阿里，电子商务和外贸方面高手藏龙卧虎。关于付费推广问题。在阿里上推广（我指的是英文的），在此我不得不实事求是：有的产品效果好，有的不好。这是非常正常的。我一个朋友做UPS的，他们在阿里上做产品推广效果不错，有很多询盘。而我在佛山做那种产品时，当年（2003年）做半年的推广，没有效果，只有一个中东的客人来参展时顺便来看了我们厂，也没做成。而我的经理告诉我2002年在亚洲资源上做我们的产品推广效果不错，但费用太高了。相对来说我们在2003年在GOOGLE搞关键字排名上还是很不错的，效果也有，也不是太贵。造成这种结果的原因是各方面的。我认为要根据自己的产品的特点和质量而定。这就象出国参展一样，有的厂家有收获，而有的效果并不是太好。总之自己决定。出国参展和网络外销推广都是手段，各有用途，互为补充。但将来电子商务毕竟是时代发展的潮流，势不可挡。对电子商务感兴趣的朋友，让我们进一步探讨。我总觉得我们的企业对信息情报不是很重视。实际上网上很多资讯对企业战略决策方面是有用途的。一个公司的外贸人员，懂外语又懂产品，对自己行业的发展应该有敏锐的感触。可以为公司高层决策上多提供信息情报上的支持。而网络是一个有丰富资源的平台，结合其他的传统信息来源，外贸人员在这方面也有作为。听说日本在这方面做得好。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)