

2小时教你做外贸之辨别有价值客户 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_2_E5_B0_8F_E6_97_B6_E6_95_99_c28_33870.htm 对于客户的询盘 由于大家都在各个网站上推广自己的公司和产品，所以每天你的邮箱里都会充斥着一些客人的询盘，如果哪天没有了，我想你可能会有些不习惯了吧。但现在网络交易成功率很低的很大一部分原因是网络的虚拟性，有价值的客人不多，所以如何辨别客户的价值性很重要。

1. 你有没有按照客人提供的网站去了解过？或者有没有看客人的邮件后缀看是否有网站
2. 客户的询盘是否很笼统？
3. 客户有否明确表明他所要寻找的产品？
4. 如果客户没有网站和详细的联系资料，请不要马上回复价格，请先问他6个问题，这6个问题我以前有说过，现在重复于下：
 - (1) 他是否从事xx行业（针对各公司所处行业不同）？
 - (2) 从事该行业多久？
 - (3) 目标客户是什么？零售商，批发商？
 - (4) 年销售额是多少？
 - (5) 详细的公司名称/地址/电话/传真？
 - (6) 有没有公司网站？
5. 如果客户及时回复了，而且对于你的问题一一回复，说明还是很有诚意的，这个时候你就需要对他的公司和网站好好研究，从中发现其专业性，并且针对每个客户的特色与其聊，不要每份邮件公事公办，要具有亲和力，这是我的做事风格，不知大家如何？其实，和客人一旦用朋友一样温和、亲切的交流，双方的距离会拉近很多，如果长期这样的联系，可是客人没有落单，他会不好意思，会渐渐的考虑无论如何要落单给你，要帮助你。而这个时候你不要表示出需要他订单的迫切性，还是一如既往的和他交流，当然不断的突出自己产品的

进步和更新。寻找客人，给陌生客人发盘 不要在国内的B2B网站寻找客户，一定要到国外的网站去找。1. 通过GOOGLE用一些关键词搜索，比如，我以前是液晶显示器的，就用 Europe LCD Monitor B2B 等等搜索，这样可以找到了一些国外大的公司网站和b2b网站。2. 然后知道了这些网站的特色，开始考虑如何过滤客户，那些网站会有很多采购信息，我通常不愿意浪费时间，会直接按照产品（LCD MONITOR）和采购来搜索，对于每个采购信息进行研究，对于一些没有价值的（很笼统地询盘，以及一些很偏僻国家的询盘）的采购信息不必理睬。如果有些网站提供客人的详细联系资料的话，务必仔细察看他的网站和校对提供的联系资料是否存在欺骗性。3. 对于符合自己的客户条件的采购信息，进行发盘，当然，在此之前，需要在该网站上建立自己的公司资料和产品信息。不要将发盘的内容和别人的雷同，做好具有自己的特色，或者在一篇常规的内容之上加上一些亲切的话语。4. 我遵循和老外交流要真诚、热情，而且要感觉外向，摒弃中国人的内敛，既然和老外合作，就要让自己慢慢的接近他们的思想和做法，这样和客人之间的关系会越来越好，成了朋友之后，什么事情都有可能发生，呵呵，现在的老板也是我以前的客户，而且是被公司认为没有价值的客户。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