

联系美国买家十大外贸技巧 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__E8_81_94_E7_B3_BB_E7_BE_8E_E5_c28_33877.htm 不要通过传真来发送你的推销信函，未经要求通过传真发送营销信函不会受重视，并且更糟糕的是在美国是违法的。以下10条建议，希望能给致力于进入美国市场的中国出口商提供一些帮助。 外贸技巧一：通过寄送漂亮的小册子来推销你的产品。现代的方式就是寄送信函与简短的小册子。介绍你的公司，解释你销售的产品特点,并鼓励他访问你的网站以便了解更多的情况。小册子要简短，最多不超过4页。加入与你的行业部门有关的美国贸易协会。成为这样一个协会的成员，会使你直接与了解该行业的人进行联系。他们可以直接回答你所有的问题，包括技术方面的问题。出口商这样做可以向美国进口商表明与美国做生意是严肃认真的，并且可以得到多数协会寄发的月刊。尽可能多地参加商品交易会。参加商品交易会是展示产品、获得产品的反馈信息、观察竞争对手、发现其它机会的好方法。中国出口商应参加美国各种各样的交易会与展览会。阅读与你的行业有关的美国报刊。可以使你了解有关行业的全部信息与技术，赶上时代的步伐。有关文章会告诉你其它公司的进展情况，广告会向你展示市场上有些什么，需要些什么。拥有一个赏心悦目的网站。在当今市场上，拥有一个设计漂亮的网页是非常重要的。美国进口商喜欢登录一个网址，去查看供应商能提供什么样的新式样、新型号。最好将你的电子信箱列在网址的每一页。当今，人们进行通讯的首选方法就是通过电子邮件。另外，要将你的地址、电话

号码、传真号码放在网页上易于找到的位置。注意质量控制。美国的消费者(美国的进口商也如此)都坚持认为,他们购买的商品必须要有好的质量。如果发现他们购买的东西不能用、有损坏、或者不是他们期望的,都习惯去退货并要求退款。因此,要确保你的公司有一套有效的质量管理体系,在产品出厂之前找出次品要比在退货容易处理得多。发货准时。如果答应在某个时间发货给美国进口商,就要绝对保证在那个时间,或者是提前将货物运到。发货迟延是美国进口商对国外供应商最大、最严重的抱怨之一。因为,在收到供应商确认的交货时间后,他们开始着手市场推销,并告诉消费者该商品在某个日期开始上市。如果你的产品在那一天没有到达,结果是非常糟糕的。在美国设立代表处。美国进口商愿意与在美国的人进行商务往来,他们知道语言和时区不成问题,美国进口商也知道,一旦有什么问题或有法律争端,责任人在本地则更容易处理。使用的英语要正确。你寄送给进口商的销售信函或小册子代表了你自己公司的形象。现代英语运用正确且格式规范的书信会受到重视,如果英语语法不通、格式混乱,那肯定不会受重视。确定目标市场。要细心选择美国进口商,每6个月给你认为是合适的公司寄送一份新的信函与小册子。这是因为,一些公司会在看到第一封信函时就给你发订单,而其它公司则可能等看到第二封、第三封或第四封时才会给你发订单。美国进口商喜欢看到你是与他们进行着认真的业务往来。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