

货运代理结识客户的技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022__E8_B4_A7_E8_BF_90_E4_BB_A3_E7_c30_452013.htm 新从事货运代理的朋友们都会有一个问题，就是如何认识客户，如何从客户手里拿到合同。作为新入行的人，没有客户不用着急，但没有方法是应该着急的。你不知道怎么做才能找到客户，这是最要命的。我这里介绍几个方法，供大家学习。首先，要制订一个客户层次图。第一类层次，是国营正规外贸公司。这里是主渠道，一个中型的外贸公司年营业额就超过5000万美圆。大型的，100个亿美圆都不止。所以把正规外贸公司应当放在你的名单第一类里。把他们的位置标在地图上。这里，要关注一点的是，你需要把这些公司的科室了解一下，登记在册。第二层次，是合资企业。这里建议到当地的商务局了解，每年都有进出口统计，找最大的当地外资公司，他们的进出口额也不小。第三层次，是有进出口权的公司，这比较散，但也不好找。这里大家可以考虑按照你家或者公司所在地画圈的原则，就近寻找。其次，建立一个拜访记录。1、先询问公司同事和经理，由他们介绍的老客户是你首先需要拜访的。你要电话联系，介绍你自己和公司，约时间拜访。然后一一记录下来。2、从公司了解成交记录的货主。去拜访成交过服务的客户，去了解他们的经营情况和运输情况。曾经给你带来利润的客户，以后还会关照你。这是我对业务人员说的话，希望大家都能记住。3、倾听你客户的要求，改进你客户对你们公司的印象，这是成功的起点。记录客户的要求，回来反馈给公司。4、告诉你的朋友，告诉他们你的工

作是什么，他们也是你客户来源的一个渠道。 第三，追踪客户 1. 经过和客户的一段时间的接触，你应该对你所在城市的客户有了基本的了解。你可以区别一些公司，知道外贸业务人员的工作情况，发货情况，选一些和你说话和气的人多联系，多交往。 2. 没有业务的外贸人员是你关注的对象。现在一些外贸人员都是新同志，认识人不多，但合同确是这些人在做，和他们建立联系，一旦他们有了货要发，你肯定比较有优势。 3. 定期和客户进行联系。没有货走也不要紧，重要的是要对方知道你的存在，寻价的时候可以给你机会，如果连寻价的机会都不给你，你怎么能获得定单呢。圣诞节，春节，中秋，是拜访客户的好机会，客户联系很重要。拜访客户的时候一定要着装整齐，任何时候不能不带名片。不能和客户着急，也不能当客户着急的时候乱了方寸。潜在的客户可能就在不经意间认识的。针对已经合作了的货主，一旦货主他和你有了业务往来，一定不要大意，要知道许多竞争对手都在联系你的客户呢。找客户，慢慢来，有信誉，做长久，坚恒心，常交流，勤学习，定成功。 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