

10小时入门外贸操作15节(2)如何寻找客户和谈生意(上)外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/592/2021_2022_10_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_85_c28_592094.htm

一、寻找客户的途径 做出口外贸的要寻找客户，多半通过各种交易展览会（比如著名的一年两次的广州交易会，上海的华东交易会等），以及通过互联网搜寻。参加交易会效果来得比较快，跟老外面对面谈生意，信息也比较准确，但贵呵，去一次交易会动辄五万八万的。互联网就便宜多了，而且随时随地都可以开工干活，所以咱们重点谈互联网。互联网上找客户，有两种方式，一是发广告，大声吆喝让大伙都知道你；二是搜寻采购信息，看谁象买主就兜上去推销。

二、如何在互联网上找到需要的信息？（考试重点，务必温习）发广告得知道上哪儿发，采购信息得知道到哪儿去收集。所以首先咱们来练习一下如何在互联网上找到你需要的信息。互联网上什么东西都有，而且混成一锅粥，瞎转悠可不成。因此我们需要一个重要工具叫做“搜索引擎”，这东西就是互联网上带路的，你要找什么，告诉它，它带你去找。假如，你是个卖鸡蛋的，想知道都有谁想买鸡蛋，怎么找？不难想象，想买鸡蛋的人，会在网上吆喝，求购鸡蛋，只要我们找到他们求购鸡蛋的帖子，就能联系上。好，让我们在搜索引擎的空格栏里写上“求购鸡蛋”，然后点击“搜索”。好的，新的页面打开了--看见了--呵呵，基本的操作就是这么简单。这里的“求购鸡蛋”，术语叫做主题词，也就是搜索引擎根据什么内容来查找答案。主题词的选择有些讲究，同样的意思，不同的主题词，搜索结果会大不一样。因为互联网上的内容浩如烟海，你

只要一杯茶，互联网却会连汤带水给你一锅。你可以尝试着输入“买鸡蛋”、“我要鸡蛋”等，看看结果。所以，要多练习，揣摩拟定搜索主题词的技巧。不妨先抽半小时看看相关的介绍。学会使用搜索引擎以后，就可以方便地在网上找到你需要的各种问题的答案了。单元练习 1、目前人民币对欧元的汇率是多少? 参考答案：在搜索引擎中输入“人民币汇率” 2、过年了，俺想显摆一次，坐飞机回家相亲，不知从上海到广州打折机票多少钱，到哪里买? 参考答案：在搜索引擎中输入“上海广州打折机票” 3、怎么做麻婆豆腐? 参考答案：在搜索引擎中输入“麻婆豆腐菜谱” 4、外贸中的“原产地证”是什么意思? 参考答案：在搜索引擎中输入“原产地证” 抽空多练练，你会发现自己功力猛增，开始有点儿“万事不求人”的牛劲了……见到论坛上gt.之类的菜鸟级求助贴就想笑，扬眉吐气、其乐无穷。 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