

06技术如何借用互联网进行客户资料挖掘 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_06\\_E6\\_8A\\_80\\_E6\\_9C\\_AF\\_E5\\_A6\\_c40\\_64012.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_06_E6_8A_80_E6_9C_AF_E5_A6_c40_64012.htm)

一、通过大型的搜索引擎用关键词搜索；这个人人都会，我就不说了。不要固定用一个搜索引擎，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，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。大胆地多试，结果就不同，你找的东西就会多些。

二、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。

三、可以找目标国（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。

四、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。

五、查目标国的电话查询台（就如同我们的114）；比如：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。开动一下脑筋吧，查找的方法还有很多。

六、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。七、查找展会商的网站；很多国内的公司没有机会出国参展，但我见到了好多展会都有自己的网站，而且在网站上有各个参展商的名单和联系方式及网址。八、多打电话；如果你有幸碰到个可以让你上网的老板，千万别把时间浪费在MSN上面，找到工厂，拿起电话，资料就会在你的手上。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)