

06技术外贸人通过网络找客户的9大方法 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_A4_c40_64014.htm 一、通过大型的搜索引擎

；这个人人都知道，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，就如同中文搜索引擎有BAIDU，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。注意关键词：只要你愿意多尝试些关键词，就会有意想不到的收获。更何况这样做有助于你对关键词的了解。一旦你对关键词熟悉之后，以后你生活中碰到的问题，只要身边有电脑，绝大多数可以解决。如用关键词“post trade offer free”，你就可以找出几乎全世界所有的可以免费发布产品信息的B2B网站。再如用关键词“求购 产品名称”你就可以看到很多求购此产品的网站。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、多进一些国外的商业论坛；就象我们经常去外贸论坛一样，国外有些商业论坛。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

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、该打电话的时候就拿起电话；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。九、B to B 免费网站；先在B2B网站上注册免费会员，后发布产品信息。注意要在发出的产品信息中留下联系方式，有时带@就不让发产品信息可将@改为(AT)。这种方法虽然老土，但只要你在觉得没事情做时，多找几个适合推广你们产品的网站，然后经常上去更新，还是有所收获的！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。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