

10小时快速入门外贸操作15节(3)如何寻找客户和谈生意(中)
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_ti2020/644/2021_2022_10_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_BF_c28_644864.htm 第三节 如何寻找客户和谈生意(中) 新手上路做外贸,到哪里去找客户? 上回书说到，互联网是目前最省钱又便捷的途径。网上找客户的方法有两种：一是发广告，让大伙都知道你，让买家自己来找你；二是搜寻买家的信息，通过电子邮件的方式上门推销。在网上找客户，叫电子商务（其实电子商务不是这个意思）呵呵，不管，只要做生意而跟网络沾边咱一概声称是电子商务，显得咱也够档次。那么，我们就开始电子商务吧。首先有三个准备工作要做：1.给自己起个英文名字,方便让老外称呼你。英文不好的朋友，不要用自己名字的汉语拼音做英文名，因为老外念拼音跟咱们不一样，会驴唇不对马嘴的。随便起一个好记，最好是欧美风格的名字。义乌福田国贸城某小老板就起个名叫Mahmud Li（默罕穆德.李）。不是说不行，到底有点儿怪。2.注册一个电子邮件信箱，方便老外找你。免费信箱的也都可以。推荐hotmail，收发国际邮件稳定且快速，非常可信。3.写一封广告信。无论是到处撒广告还是挨个推销，都得先准备好一小篇广告信行话叫“开发信”，英文的，咱想找老外么，当然用英文。开发信不难写，只要说清楚你卖的是啥，你工厂/公司名称地址联系方式就可以了。当然，加上几句诸如“可以常年供应”，“物美价廉”也没什么不好。根据经验，如果强调一下你是中国的工厂/公司，效果会不错。中国货品种多、档次全、价格低，老外都挺喜欢。怎样写开发信？最简单的开发信：We are AOT Co.,Ltd in China.

We supply apple with good quality and low price. Please contact us to know details. (翻译：我们是中国的AOT公司，我们卖苹果，质量不错还很便宜。请联系我们以了解详情。) (联系方式) Contact: Mr.Octopus Tel: 86- 21-88888888 Fax:

86-021-66666666 E-mail: 8@888.com 如果你不喜欢用“特便宜”这个词，觉得跌份儿，就改用文雅些的“竞争性价格competitive price”，都是一个意思。不过根据经验，还是用“low price”比较吸引人，不过也不要因此就豁出去用“low low price”，老外会挺反感的。如果你英文还不错，那么就加多些内容，自己掂量着办。如果英文不好又想多加些内容，可以在网上找一些现成的例句。是不是开发信越长越详细就越好呢？不是。咱写开发信的目的是什么？不是参加作文比赛，而是引老外“上钩”的。写得太详细一目了然，客户一懒也就不理睬了。最好是有实有虚，引起客户兴趣，让他联系你来了解详情，他一回复你，你就获得了他的电子邮件等联系方式，这就是宝贵的客户资料。就算一次生意做不成，资料在手保持联系，将来说不准就有戏。关于开发信的技巧，在完成10小时的快速入门教程以后，会在进阶修炼教程中专门讲述。 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