

10小时快速入门外贸操作15节(4)如何寻找客户和谈生意(下)
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_644867.htm 第四节 如何寻找客户和谈生意(下) 上节我们说到如何制作开发信（也就是推介广告），接下来，咱们就可以发供应信息的广告了。到什么地方发？当然是在生意人聚集的地方发效果会比较好。生意人在网上聚集的地方叫做贸易平台网站。比如阿里巴巴网站就是一个典型的贸易平台。在这里你可以免费登记你公司的信息（叫做免费会员注册），并且发布供应信息。如果肯花点钱，就可以成为付费注册会员，获得更多的信息和服务……阿里巴巴虽然是国内最好的贸易平台网站，但咱也不能守在这里等。类似的贸易平台网站还有很多，他们的特点就是存储有大量的供求信息，因此，在搜索引擎中输入“供求信息”，能找到很多同类网站。虽然良莠不齐，但闲着也是闲着，“有杀错没有放过”。通常这类网站都会提供有限的免费信息发布和公司登记的服务，只要是免费的，尽情去发布吧。此外，类似于贸易论坛这样的地方，趁版主不注意也可以去骚扰一下。你看平时老是有人发广告帖子，受尽“网管”欺凌也风雨无阻，为啥？还不是有效么！不过死乞白赖发广告贴也不好，得想办法。咱做外贸的脑子得灵呵，比如广告做得委婉一点、优美一点，或者努力博个三星级好设计签名档，反正跟开发信一样，只要留个产品名称和联系邮箱就成。这样做了一轮之后，可能就会有人来找你了。但你很快会发现，找你的全是国内外贸公司（当然，国内外贸公司也是买主，也要伺候好，但咱立志做外贸的，还是得多找老外啊）。

为什么？很简单，这些都是中文网站，老外很少来转悠。看来，还得走出去，到外国的贸易平台网站上打天下。但是，先在这些中文的贸易平台网站上做工夫很有必要。因为全世界的贸易平台网站，模样都差不多，功能也近似。先在中文网站上，把公司信息登记，供求信息发布等等练熟悉了，以后到全英文的网站上去就不会犯晕，即使有单词不认识，看格局也能连蒙带猜搞懂七八分。估摸着自己功夫差不离了，就可以出去闯喽。怎么闯呢？老路子，先去找贸易平台网站。“供求信息”在英文中叫做“Trade Leads”，输入搜索引擎一找哇！好爽！此外，加上你的产品英文名一起搜索，效果更精确。除了“Trade Leads”以外，“B2B”也很常用，意思是“批发商和批发商谈生意”，不妨用它搜索看看。到了外国贸易平台网站，别露怯，中文网站你咋做，国外网站就咋做，反正不要钱。对了，英文中表示“不要钱”叫做“FREE”，在网上见到“FREE”字样的千万别客气。此外，登记叫做“Join Now”，初次免费登记叫做“Free Registration”，发布供求信息叫做“Post Trade Lead”，注意，你要卖东西的，就要发布“供应/Supply”，你要看买家信息的，就找“买/Buying”。不过，这样满世界找贸易平台网站比较累。不要紧，在论坛上比如咱们的阿里论坛，常常会有闲汉发布一些帖子，告诉你国外贸易网站的，挨个去逛逛，呵呵，向闲汉们致敬。小结：广告要在贸易平台网站上去发；通过搜索引擎和论坛帖子寻找贸易网站；在贸易网站上免费注册登记你的公司名址和经营项目；发布供应信息。注意：【不要对发广告抱以太大期望】发广告能产生的效果是很低的。在10个贸易平台网站上发广告，一般只有一两个会

产生效果，而且通常在发布两三个月以后。由于贸易网站信息更新很快，你最好隔三岔五去逛逛，只要该网站允许，不断重新发布你的信息（只是信息，无须再注册），重新发布的信息，最好内容上能有所更新，哪怕是换换词句。【也不要小看发广告的作用】由于互联网上的信息是流动共享的，你在一个地方发布的供求信息，会被不断引用转载。坚持发广告一段时间以后，往往会有惊喜。只要联系方式不变，一两年以后，不知名的客户在不知名的地方见到你的信息而主动找你，一点也不奇怪。与发广告相比，主动搜寻买家信息和联系方式，并且发电子邮件挨个推销，更直接有效。

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