

<<金牌外贸业务员找客户>>

图书基本信息

书名：<<金牌外贸业务员找客户>>

13位ISBN编号：9787801655431

10位ISBN编号：7801655435

出版时间：2008-8

出版时间：中国海关

作者：陈念祥//张思羽

页数：284

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<金牌外贸业务员找客户>>

### 内容概要

本书由24位行业领域内的佼佼者合著而成。

他们在业务拓展上已经摸索出了自己独到的经验和技巧，在寻找外国客户方面已经取得了很大的成功。

合众出口网把他们的心得体会编著成书，从不同角度叙述了寻找客户的方法，以丰富的案例加以生动展现，并由合众出口网的总监加以点评。

读完这些“私家秘笈”，你将获得17种找客户的方法，以及更好地开拓客户的思路。

## <<金牌外贸业务员找客户>>

### 书籍目录

第1种方法：打通你的人脉 如何通过朋友找客户 像阿丁这样的朋友 第2种方法：展览会上找客户  
展览会三步曲 通过展览会寻找客户 在展览会上找客户 非官方渠道参加广交会实录 第3种方法：  
：B2B实战 巧用B2B 从B2B起步 B2B网站,你用好了吗 我是这样免费使用B2B网站的 第4种方法：  
：通过黄页找客户 第5种方法：利用好专业的信息名录服务商 如何通过康帕斯查找客户 如何利  
用THOMAS挖掘客户 利用邓白氏找客户 第6种方法：利用行业协会找客户 通过行业协会网站找客  
户 通过行业协会找客户 第7种方法：如何通过搜索引擎寻找客户 第8种方法：通过在GOOGLE上做  
广告找客户 第9种方法：从客户走向客户 第10种方法：从竞争对手处找客户 第11种方法：通过贸促会  
找客户 第12种方法：通过驻外经济商务参赞处找客户 第13种方法：在期刊上找客户 第14种方法：在大  
街上找客户 第15种方法：在办公室里等客户 第16种方法：通过相关行业寻找客户 第17种方法：如何利  
用Skype找客户

## <<金牌外贸业务员找客户>>

### 章节摘录

第1种方法：打通你的人脉如何通过朋友找客户在全球经济一体化的今天，对外贸易的发展程度已成为衡量一个国家经济发展水平的重要指标。

而对于每个从事外贸行业的专业人员来说，如今在买方市场的形势下，如何在最短的时间内找到或发掘出适合的有价值的客户，就成为整个外贸流程中最重要的一环。

寻求客户的渠道有很多种，从原来的参加海外展会，联系对外贸易推广公司，发展到现今的电子商务和直接的网给搜索，以及各种形式和规模的国外买家采购配对会（matching conference），直至在国外设立分公司直接寻求市场等。

其多样性和现代化都为外贸行业提供了更便捷的方式和更为广阔的发展空间。

而本文所要谈的通过朋友找客户的方法作为最原始的渠道之一，就如同好多人还会通过朋友介绍来认识未来的恋人一样，仍在发挥着不可小视的作用。

那么为什么有些业务员常津津乐道，并热衷于通过朋友介绍寻找客户呢？

其优势在哪里？

还是拿上面的比喻来说吧。

据相关调查显示，即使在社会已发展到开放的今天，人们的交际范围得以迅速扩大的情况下，通过熟人朋友介绍两个人最终成为配偶的成功率仍达到30%，而我们现代人似乎最认同的同学乃至原同事等关系发展成功的也不过是在同一比例。

究其原因，无论是客户还是恋人，通过熟人朋友介绍认识，总会比对完全陌生一无所知的人多一些信任，对其背景会有一些的了解，可以有针对性地抓住重点，有利于进一步发展。

而且朋友也必定是经过思考，在分析具有可能性的前提下，才会向当事人引荐或推介。

对外贸人员来说，通过这种方式在很多时候可以很快达到正面拜访或直接洽谈业务的阶段，从而避免将很多时间和精力浪费在盲目搜索、猜测和试探上面。

那又如何着手，怎样才能通过朋友找到客户呢？

关键点就是通过朋友达到对有价值信息的收集并应用。

前提是要保证你的工作背景信息已提前为朋友所了解。

具体怎样去做，却并没有固定的模式或公式去套取，倒是可以说其准备和实行都颇有些“功夫在诗外”的意味。

这里所说的朋友是广义概念的，但不是绝对的广义，其界定就是可以信任，需要有一定的信用基础。

大致可以分为三类：直接的朋友圈；间接的朋友关系，甚至原来陌生的同行（需先确定其为非竞争人员）；与其互相欣赏尊重的不冲突的相关行业内的关系人员。

但无论是上面提到的哪一种朋友关系，如果想既可以获得或者继续保持一份深厚的友谊，又能够在可能的情况下把朋友关系应用起来，让其为我们提供有效信息并协助达成目标，都需要做好一定的基础“工作”才行。

<<金牌外贸业务员找客户>>

编辑推荐

24位高手的实战经验，穷尽各种找客户的方法。

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

<<金牌外贸业务员找客户>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>