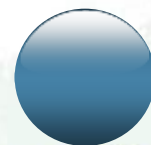


外贸客户 开发与维护

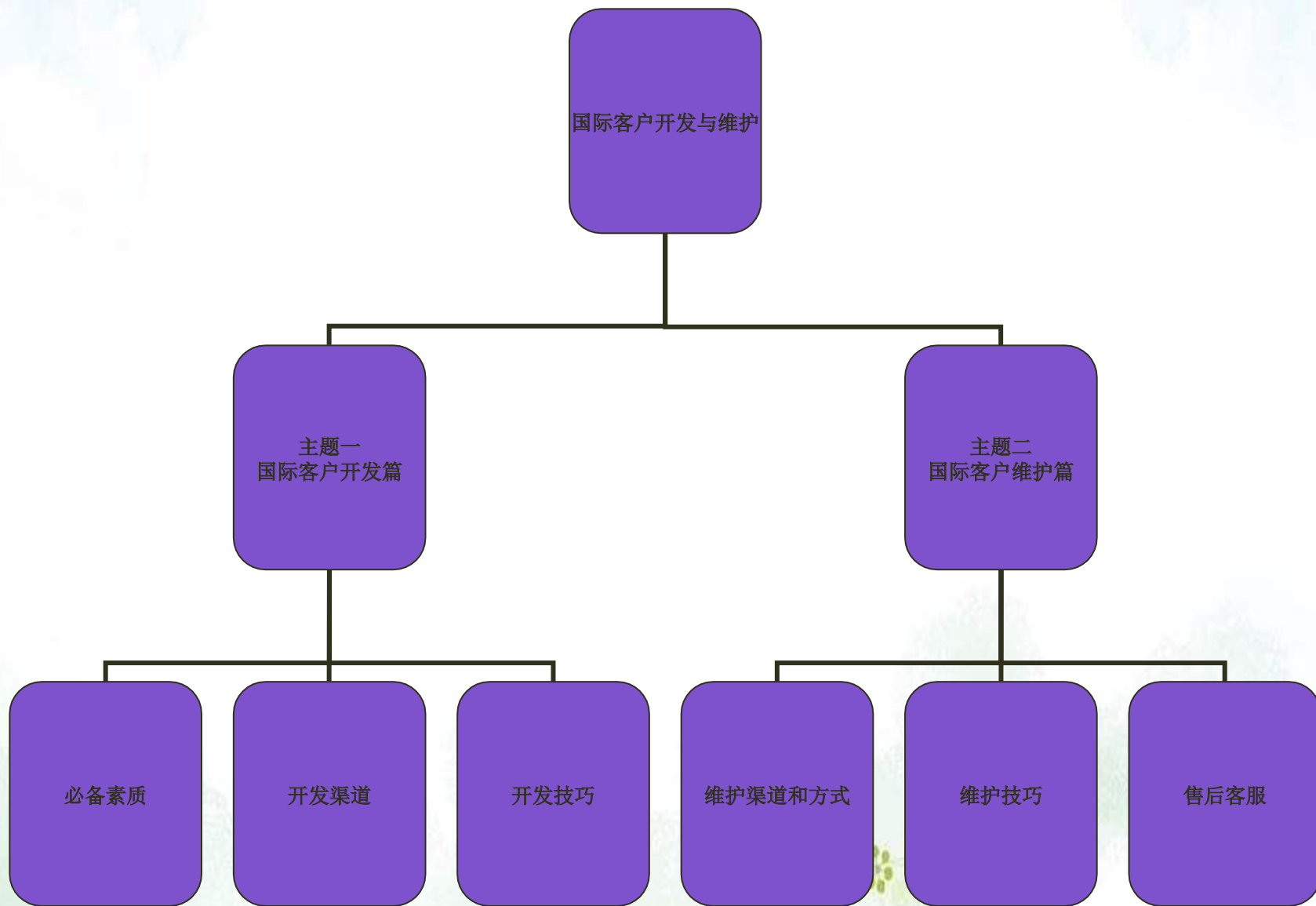
*Development & Maintenance
in International Trade*



聂松 Daisy



课程概述



主题一

国际贸易客户开发篇





Q: 为什么做外贸业务?

Q: 什么是外贸业务人员?

Q: 外贸业务人员都做什么?

Q: 怎样做一个优秀的外贸业务人员?

Why?

A: 相信自己: 是因为我们相信我们是最适合的人选

相信行业: 是因为我们相信这个行业可以实现
我们的事业设想

相信热情: 是因为我们衷爱这个行业

Who?

外贸人员不是传声筒, 不是翻译软件。
我们是以外语为工具的精通市场和行业的**市场营销人员**。

What?

有条理的进行所有一切
可以达成与国际客户进行商业合作的事

How to be Excellent?

● 必备素质

心态调整

耐得住寂寞，保得住激情，维得住淡定

合理高效安排工作

利用表格记录管理自己的客户资源

对于市场有计划的营销策略

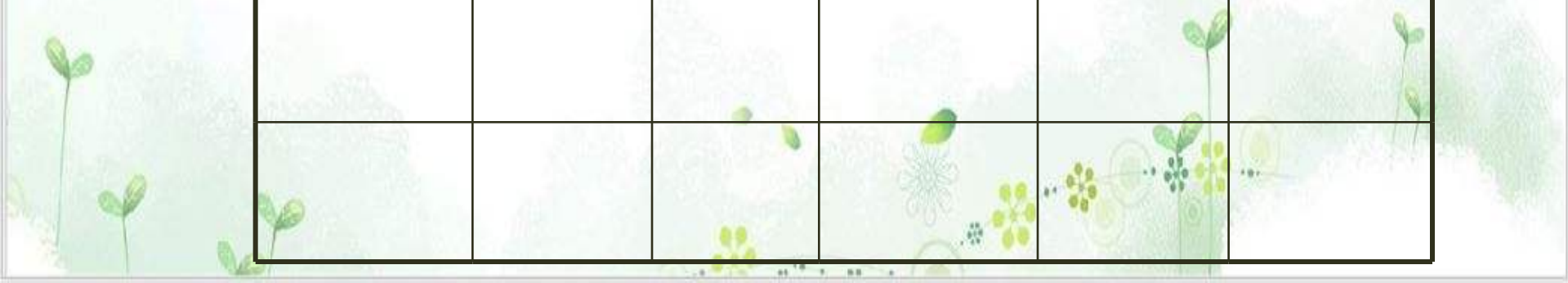
精通本行业产品进行高效的报价

和客户进行有效沟通

善于思考总结并进行改进



客户沟通计划表





开发客户之四大渠道

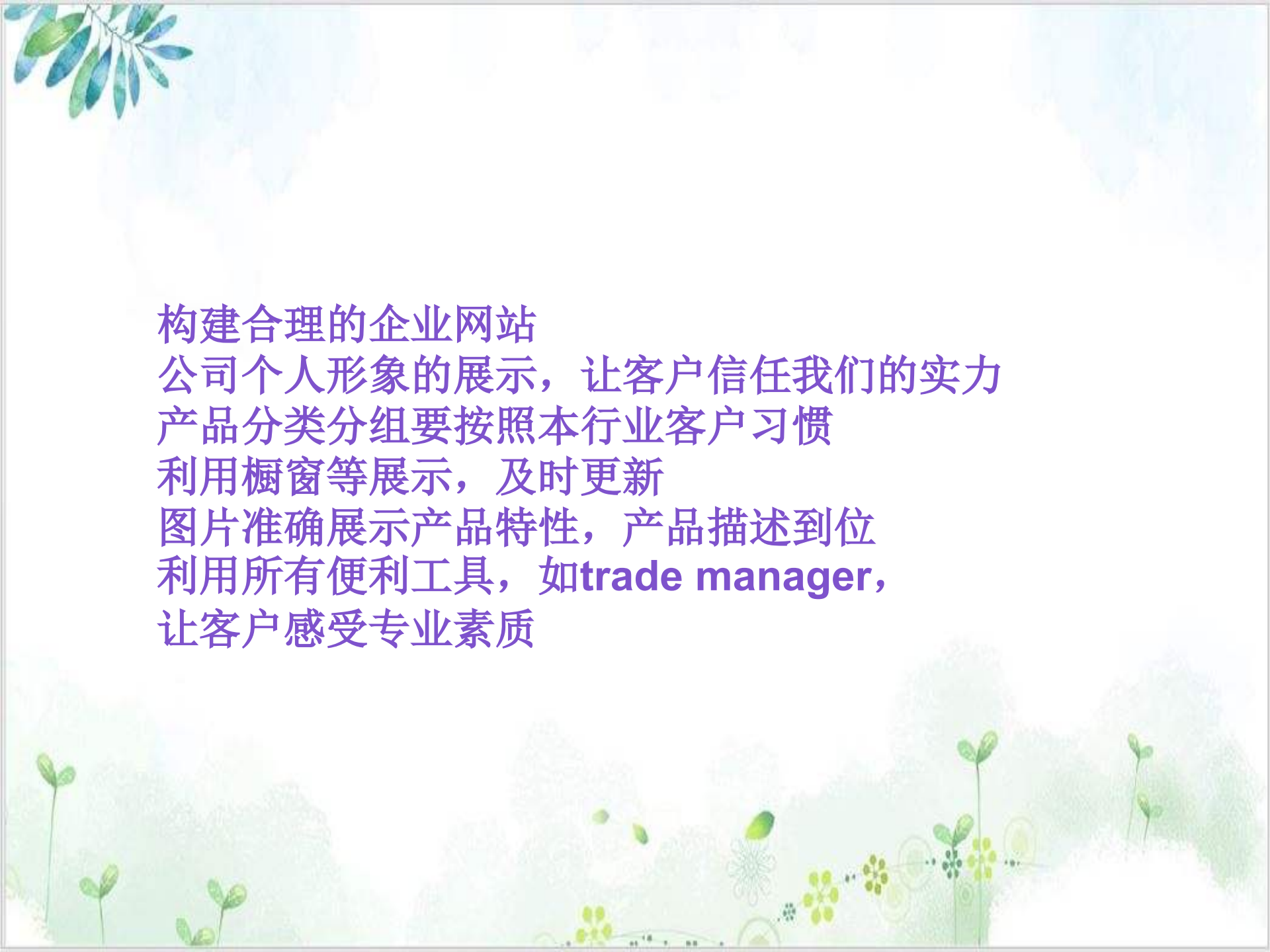
● B2B网站

● Google 搜索，海关数据，主动联系

● 专业展会

● 行业推荐





构建合理的企业网站
公司个人形象的展示，让客户信任我们的实力
产品分类分组要按照本行业客户习惯
利用橱窗等展示，及时更新
图片准确展示产品特性，产品描述到位
利用所有便利工具，如**trade manager**，
让客户感受专业素质

多撒网

重培养

- 阿里巴巴是国际采购商采购中国产品的首选
- Tradekey 是欧美采购商搜索排名第一的网站，买家主要分布地区为：欧洲、美洲、中东、东南亚
- 不要错过新进的B2B网站，如环球资源，Made in China等

合理分配管理精力，重点管理符合本行业的**B2B**网站

主动出击联系开发客户

开发信




传真

打电话



开发信

- 简单明了，切忌冗长繁琐，重点不突出
1. 简单问候
 2. 自我介绍（重点公司主营产品，行业经验，优势）
 3. 对于对方的了解
 4. 想要与之建立什么样的合作关系
 5. 公司更详尽信息的获得渠道，例如公司网站，产品目录以及自己多种联系方式。第一次开发信尽量不要添加附件形式文件。
- 



开发信样本

Hello, Mr / Ms Smith.

This is Daisy, the sales manager of Jinshan metal materials company. Our company is the biggest precision steel pipes manufacture in north of China. We started to develop our own manufacture and professional sales department for more than 7 years.

I know you DB company is specialized in marketing precision steel pipes in India .So I think it will be great if we can establish the cooperation on managing Indian market together.

If you want to know us more, please contact me or scan our web .

Best regards to you.

Daisy

Sales manager

Jinshan metal materials company in China

Tel:

Fax:

Msn:



电话&视频通话


- 最有效的非面对面的沟通方式
- 电话
- 视频通话





电话前准备

- 找到KP，多搜集KP的联系方式，座机，个人电话，秘书电话等
 - 准备好记录本，预先简要陈列出需要沟通的主要内容提要和思路
 - 准备好记录笔，及时记录谈话中客户的要求和需要提供的材料资料

 - 深呼吸，微笑，准备好具有感染力的热情声音
- 

How to make a telephone



Calling

- 必要的寒暄，礼貌切入话题，切忌啰嗦，无主题
- 打电话时保持不卑不亢的心态，具有帮助客户提供优质产品，开发市场的自信
- 电话中保持记录重点语句和客户透露信息
- 预约发送目录报价的时间或下次电话时间

展览会上开发客户

本主题 介绍

情景1 选择展会并布置展台

一、外贸企业参展的目的

二、筹备与布展

情景2 展会上与客商进行磋商的技巧

一、与客商初次商谈时的基本礼仪

二、展会上与客商进行磋商的技巧

情景1 选择展会并布置展台

一、外贸企业参展的目的

1
维护或
树立参
展企业
的形象

2
增加
对市场
的了解

3
宣传
产品
和服务

4
销售
与成交



二、各类展会的选择

1
展会
性质

2
展会
知名度

3
展览
内容

4
展会
时间

5
展会
地点

专题训练

根据你的产品，建议两个参展项目，说明选择理由。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/276021011100010202>