

<<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：9787801653321

10位ISBN编号：7801653327

出版时间：2006-1

出版时间：第1版 (2006年1月1日)

作者：陈念祥

页数：271

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>>

前言

如何寻找国外客户对一个外贸人来说说是常说常新的话题。

目前，中国逐渐成为世界制造中心，珠三角、长三角、环渤海湾……在中国东部海岸线一字排开。

次第扩散的经济中心汇聚着大量的出口型工厂。

据权威部门统计，中国的出口企业已达40万家。

中国的庞大制造能力需要出口，中国日益严峻的就业压力需要出口，然而，相对于几乎无限的供应能力而言，客户却永远是稀缺的、难于获得的资源。

他们潜伏在网络的汪洋大海中的某个角落，不动声色，难于分辨，他们在你不熟悉的异邦，相距万里，然而，他们的一个决定可能会影响到你的命运。

你们彼此非常熟悉，又无比陌生。

他们变化无端，像空气一样飘渺不可捉摸，你拿到了他的订单，但并不会让你觉得安全，你稍有不慎，他也许就会离开你，你注定会再次迈上寻觅的漫漫长途。

一朝身为外贸人，一路走来一路寻，寻找客户，是我们在出口这个硝烟弥漫的战场上生存所必须具备的基本功。

这是一本专门讲述如何寻找国外客户的书。

23位作者来自祖国的大江南北，分布于纺织、五金、建材、汽配、工艺品等等各个出口行业，年龄不同，身份迥异，背景也各有不同，既有在海外深造多年，满腹经纶的海归学子，也有足不出户，却知天下事，将产品行销天下的“土法专家”；既有在央企大舞台上长袖善舞，大开大阖将单个产品做到近千万美元的超级业务员，也有地偏一隅却胸怀大志，产品虽小却有核心技术，单子不大却利润颇高的工厂外贸经理，他们是那么的不同，然而他们都有一个共同的身份——他们都是活跃在出口领域多年的行家里手。

文章的作者们，做得最多、最擅长的事情，恐怕就是每天写给客户一封封各种各样的英文Email，最让他们高兴的事情，就是龙飞凤舞地在给客户的Sales Confirmation上签字。

在出口竞争极为惨烈的今天，对外贸人而言，商场比以往更像战场，文中的作者们，更像一个个勇猛的战士，或者说他们更像一个个将军，而他们所出口的产品，就是他们的士兵，中国制造的产品每出口到一个市场，对他们而言，就是文明地、兵不刃血地占领了这个地方。

现在让这群打仗的将军们安静下来，去文雅地舞文弄墨，我们无法奢求其字字珠玑。

甚至，我们无法要求其论证严密，滴水不漏。

从一开始，我们就深知这本书可能不完美，但我们还是毅然绝然地推出这本书，是因为我们深知这本书的价值。

它起码有以下几个值得骄傲的地方：1，实战高手写作的文章的作者是清一色的战斗在业务第一线的资深业务员，有的即使由于业绩卓越，已经“蹿升”到管理层，但也一直没有离开业务一线。

因此本书与书斋里的想像绝缘，所录文章，都是实战经验的总结。

有些文章几乎可以直接应用到实践中，堪比“使用指南”，典型的有国芳的《我是这样免费使用B2B网站的》，和朗信龙的《通过在GOOGLE上做广告找客户》。

这两篇文章还有一个特点就是可以让读过的人省下很多宝贵的银子。

2，原创在网络兴起之前就有一句老话：天下文章一大抄。

在网络兴起之后，我们可以说：天下文章一大粘。

同过去的惟一区别是由抄改为粘，“搬运成本”的大大降低，导致那么多的网站都长着相似的脸。

我们无意去谴责什么，也无法去改变什么，但我们只想提倡一种价值观，那就是让我们去DIY，让我们去原创。

这里的每篇文章，都是原创，都来源于作者的宝贵实践，他们将自己找客户的诀窍、心得原汁原味、原生态地呈现出来。

多数都配以亲身所历的案例，精彩之处，细节毕现。

3，找客户的“私家秘笈”本书归纳了一些找客户的常规方法，如搜索引擎、B2B以及展览会等，

<<金牌外贸业务员找客户>>

另外，本书还推出了一些作者在多年的实践中突发灵感而得的一些独创的方法，典型的如：张亦宁的《通过相关行业寻找客户》以及张伟的《通过行业协会网站找客户》。

这些“私家秘笈”的推出，无论我们还是作者本人，当初确实也犹疑踌躇过一阵。

曾经有一个作者朋友在把文章交付之后，给我们打了个电话，说：“我有点反悔，有点担心，因为如果我的竞争对手看到了这篇文章，会学过来对付我。”

最终，我们都突破了“教会徒弟，饿死师傅”的心结，把自己多年的一些“私人珍藏”都一一道于外人，大白于天下。

独乐乐，不如众乐乐！4，这是一串珍贵的项链听君一席言，胜读十年书。

如果你听了23个外贸高手的一番毫无保留的畅谈呢？我们把一个人的智慧比作是一颗散落的珍珠，一颗珍珠也是有价值的，但它的最大价值，是与其他散落在各个角落的珍珠串起来，成为一串完整的项链，这才是它的价值的最大体现。

简而言之，我们尽量地去穷尽各种找客户的方法，将它们串起来，完整地展现给我们的读者。

每个人都会知道一些找客户的方法，我们曾经对业务员做过调查，发现他们都能总结出几种来，但一般情况下不会超过五六种。

而现在，凡读过此书的外贸人，都会知道有16种方法。

然而，我们最大的愿望，是读者能够才比判地学习本书所列方法的基础，迅速地提高自己的能力，开阔自己的思路，勇于实践，从而能够摸索出更多更好的寻找客户的方法来，这才是本书的最大价值所在。

23位作者因合众出口网而走到了一起，而相聚生缘。

这本书的诞生，契合了合众网的一句口号：携手合众，出口成章。

千千万万的中国外贸人正在把“中国制造”大规模地推向全球，共同谱写着宏篇巨制的出口华章，而由合众网友们携手写就的这些短文，恭逢其盛，愿意加入其中，让读到它的外贸同行，能够有所收获。

在这里我们要衷心感谢为本书付出了极大心血的编辑饶淑荣，感谢来自中国建材集团进出口公司的诸位朋友，没有他们的付出，此书是不可能诞生的。

编者 2005年12月

<<金牌外贸业务员找客户>>

内容概要

该书由23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。

它具备以下三个突出特点：
1.实战高手写作 本书与书斋里的想象绝缘，文章的作者是清一色的战斗在业务第一线的资深业务员，他们的文章几乎可以直接的引用到实践中，堪比“使用指南”，可以让读过的人省下很多宝贵的银子。

2.原创 这本书里的每篇文章，都是原创，都来源于作者的宝贵实践，他们将自己找客户的诀窍，心得原汁原味，原生态地呈现出来，有的配以亲身所历的案例，精彩之处，细节毕现。

3.找客户的“私家秘笈” 本书归纳了一些找客户的常规方法，如搜索引擎、B2B以及展览会等，另外，本书还推出了不少比较“另类”的，由作者在多年的实践中突发灵感而得的一些独创的方法，让你在外贸实践中出巧招制胜。

这是一本指导外贸业务员开拓市场的不可多得的实务指导书。

<<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部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

<<金牌外贸业务员找客户>>

章节摘录

阿丁是我的一个朋友，学的是阿拉伯语。

阿丁来自福建晋江，这么个福建人，怎么就学起了阿拉伯语呢？我印象中学阿拉伯语的朋友是北方人，像陕西、甘肃的居多。

当你问他这个问题时，阿丁会立刻来兴致，他能够拉住你讲上半天他的“革命家史”。

阿丁是回族，祖上在南宋时跟中国做生意而到了泉州，慢慢地定居下来，元末由于战乱迁徙到晋江。

阿丁学了几年的阿拉伯语，考证出他的先祖名为：赛典赤·赡思丁。

由于有语言的优势，阿丁被分到使馆驻外。

阿丁在中东某小国的使馆生活实在无聊，闲来无事就靠睡觉来打发时光，想来想去最终还是辞了职。

辞了这份工作，阿丁把自己逼到了无路可走的境地。

阿丁有一天非常严肃认真地跟我探讨，能否代表我们公司驻外，只要很低的底薪，谈成一笔，他再拿提成。

我的公司正发愁中东的市场，来了这么一位精通阿语的朋友助阵，何乐而不为？况且阿丁要的薪水不高，也没有，什么开办费。

不过我心中也暗暗存疑，他没怎么做过生意，行吗？担心归担心，我还是对阿丁充满了期待。

出发之前，我还对他进行了突击培训，告诉他如何定位市场，界定客户，如何做市场调查分析，一共总结了18条方法。

阿丁对我很崇拜，临走时信心十足地说，有这18条垫底，他心中就不慌了。

阿丁到中东没多长时间，就打电话嚷嚷着要回来，我一听有点急，他在电话里说，别着急，我这次给你带个客户过来。

我心喜，问这位客户是做什么产品的？阿丁说，要饲料机械的。

我一听就有点发懵，尽管我们是一家外贸公司，但专业做的就那么几个系列产品，饲料机械以前从来没碰过。

我在电话里说，我们要走专业化的路，不能什么都做！

阿丁在电话里急了，说那个客人一定要让他陪着到中国采购，只相信他一个人。

我一看这架势，恐怕也拦不住，就应了他。

既然准备接待这个阿丁带来的客户，那就只能赢，不能输。

我立刻安排大家联系饲料机械方面的厂家，准备饲料机械方面的资料报价。

尽管我们准备工作做得还算充分，但阿丁带来的客人很专业，很快便发现我们这帮人并不内行，便频频对我们露出不屑的神色，谈判一时陷入僵局。

我们无奈之下，让工厂总工当天搭飞机过来救场。

中方专家一到，再加上有阿丁这个阿语专家努力地活跃气氛，从当天晚上开始，谈判进展神速。

客人在中国呆了3天，合同就签了。

阿丁很兴奋，这可是他的处女作，这次阿丁的表现可圈可点，他的翻译很有特色，肢体语言很丰富，谈到关键卡壳处，他好几次和客户又是握手又是拥抱，嘴里还嘟哝着说个不停，说多了我们也了解他说的阿语的意思，一般情况下就是兄弟请相信我或者就是向安拉保证之类的。

拿下了这个合同后，我才想起了一个早该问的问题。

我问阿丁，这个要饲料机械的客户你是怎么认识的？阿丁说，在饭馆吃饭联系上的。

我说，那个客户开饭馆吗？阿丁一听笑了，说其实他这个客户也不是直接认识的，他到一个饭馆里吃饭，那里的烤鸡腿很好吃，他多去了几次，就和那家老板成了朋友。

然后，慢慢地认识了那个专门给饭馆提供鸡腿的商人，那个商人又把阿丁介绍给了养鸡场的老板，那个养鸡场的老板就是这个买饲料机械的客户。

我一时听得目瞪口呆，这样认识客户，开发业务的方式，已经远远地超出了我的想像，而竟然最后还做成了！

阿丁高高兴兴地回中东去了，我送他到机场，跟他开玩笑：你吃鸡腿能吃出鸡饲料机械的生意来，你做飞机还不给我们带来飞机的买卖？！

<<金牌外贸业务员找客户>>

阿丁笑答：完全有可能，你教我的18般武艺我还没开始使呢！

接下来的事情就有点离奇了，阿丁拿下的下一笔生意，果然跟坐飞机有关系。

阿丁刚到中东就给我来电话。

由于时差的关系，北京时间已经是深夜了。

我被这一阵紧过一阵的铃声从梦中惊醒，一听电话那边是阿丁，心里有点恼火，对他嚷道：不就拿了个饲料机械吗，你还兴奋呢，真是没见过世面！

电话那边依旧是那熟悉的呵呵傻笑：老板，我又给你拿了个很好的生意机会！

有个朋友，刚在飞机上认识的。

我有点不敢相信，问：他是做什么生意的？凭什么相信你啊？阿丁说，是做五金工具的，五金不是你的老本行吗？那个家伙可是x国的大批发商！

一听说是五金制品，我就来了兴趣，因为五金是我的起家产品。

我详细地问了一些这个客户和产品的基本情况，阿丁像个老手似的对答如流，看来他和那个客户在飞机上交流了一路。

我对他的话慢慢地深信不疑起来。

阿丁认识他是在从北京返回中东的飞机上，那个客户到中国出差，考察工厂，被人骗了，所以见了面就开始骂中国人，说以后再也不要来这个骗子国家了。

阿丁的口才很是了得，对他来了句：贵国出了恐怖分子，但我不觉得贵国是恐怖之国，我还是要看看

。话说不打不相识，两人从斗嘴开始，以拥抱结束，十来个小时飞行下来，俨然成了认识多年的好朋友了。

没过几天，阿丁给我打电话，说他去了那个客户的庄园，骑马、逗骆驼、吸阿拉伯烟、吹国际牛皮，瞎折腾了一个下午，玩得十分尽兴。

接下来的事情，就是阿丁陪客户过来，我们这边是尽心尽力地接待，诚诚恳恳地谈判，然后签单。

几乎没有任何悬念，尤其是同阿丁认识客户的神奇经历相比，我们后面谈业务的过程就如一个模子里刻出来的，平淡无奇。

阿丁在前面寻找客户，离不开浪漫主义的奇思妙想，而我们后面的跟踪谈判，执行合同，需要的就是现实主义的细腻，阿丁就这样和我们天衣无缝地完美配合着，完成了一个又一个大手笔。

阿丁虽然去中东时间不长，但是成绩斐然。

我常感慨，他不愧是古丝绸之路之上飘荡着的那些经商英灵的后代，流淌着赛典赤·赡思丁的血脉，如果让他在大使馆闲着，确实有点埋没他了。

我最近去了趟中东，阿丁跟我一块回国。

在回北京的候机室里，阿丁热情地跟那些阿拉伯人打招呼，发名片。

我跟他开玩笑：回家的飞机上也能找到客户？阿丁很认真地对我说，只要给他足够的时间，他能搞定好几个。

他接着分析：阿拉伯人去中国，有几个是冲着长城故宫去的？坐这趟飞机的，几乎百分之百是到中国采购的，跟中国做生意，又有几个是顺心的？语言、环境、文化、宗教、饮食没有一样是相通的，他们需要我这样的朋友，而我也需要他们，这就是商机。

理论是灰色的，而生命之树常青。

我教给阿丁的18种方法，阿丁一种也没用上，我跟阿丁开玩笑说看来只能做战略资源储备了。

所谓兵无常势、水无常形，那种随时随地找客户，边交朋友边做生意，从生活中挖掘无所不在的商机的做法，才是至高境界。

(文/梅华伟) 点评 有句老话：有人缘才有钱缘。

阿丁最重要的品质，正在于他具有卓越的交友能力，无论科技如何发展，恐怕都改变不了人是感情动物这一本质。

人，毕竟愿意跟熟悉的，可以信赖的人打交道做生意。

想做出口生意，想让人给你介绍客户，要先学会跟人交朋友，先去做个热情、真诚的人吧。

P11-14

<<金牌外贸业务员找客户>>

<<金牌外贸业务员找客户>>

媒体关注与评论

该书由多年从事外经贸业务的作者写成。

主要针对外贸业务员尤其是刚从事外贸的业务员经常面临却又难于解决的种种问题，如和外商谈判、提供样品、合理报价、找怎样的货运代理和快递公司比较划算、出口退运和核销、结汇形式及其风险规避、便捷报关等等，结合自己的经验给出行之有效的建议，以帮助外贸业务员提高自己的业务水平。

23位作者因合众出口网而走到了一起，而相聚生缘。

这本书的诞生，契合了合众网的一句口号：携手合众，出口成章。

千千万万的中国外贸人正在把“中国制造”大规模地推向全球，共同谱写着宏篇巨制的出口华章，而由合众网友们携手写就的这些“小文”，恭逢其盛，愿意加入其中，让读到它的外贸同行能够有所收获。

——编者

<<金牌外贸业务员找客户>>

编辑推荐

该书由23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。

该书由多年从事外经贸业务的作者写成。

主要针对外贸业务员尤其是刚从事外贸的业务员经常面临却又难于解决的种种问题，如和外商谈判、提供样品、合理报价、找怎样的货运代理和快递公司比较划算、出口退运和核销、结汇形式及其风险规避、便捷报关等等，结合自己的经验给出行之有效的建议，以帮助外贸业务员提高自己的业务水平。

本书归纳了一些找客户的常规方法，如搜索引擎、B2B以及展览会等，另外，本书还推出了不少比较“另类”的，由作者在多年的实践中突发灵感而得的一些独创的方法，让你在外贸实践中出巧招制胜。

这是一本指导外贸业务员开拓市场的不可多得的实务指导书。

<<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>