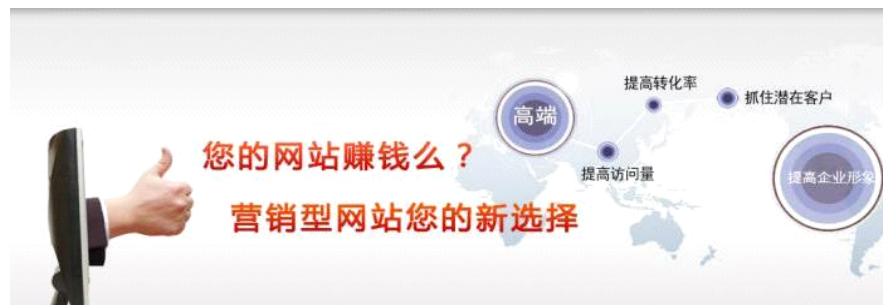


关键词：外贸,营销型网站,工具,图片

内容概要：

1、基础工具，也就是准备的基础工作，比如聊天工具，汇率查询工具什么的，几乎没人不用。2、翻墙软件，用于上google（google服务器已经不在大陆，很多时候打不开）；上facebook，推特刺探军情；发间谍邮件，套取同行信息。推荐支点（QQ...
正文：

- 1、基础工具，也就是准备的基础工作，比如聊天工具，汇率查询工具什么的，几乎没人不用。
- 2、翻墙软件，用于上google（google服务器已经不在大陆，很多时候打不开）；上facebook，推特刺探军情；发间谍邮件，套取同行信息。推荐支点（QQ：2355834057）自建企业VPN翻墙账号，秒开国外网站，不限流量带宽，高速省心。
- 3、翻译工具，总不能用的时候再下载，国家时刻工具，汇率查询工具等等
- 4、桌面邮件客户端，例如outlook，foxmail，设置来信提醒，让你第一时间看到客户发来的邮件
- 5、手机软件，whatsapp，世界版的微信，微信就是抄袭的这个软件，不需要多解释了吧；viber，免费短信，免费通话，使用量大；手机邮件客户端，让你随时随地不错过客户的邮件；facebookknow（facebook立即上，安卓专用）让你随时随地上facebook；kakaotalk，开发韩国客户专用，韩国的手机出厂自带软件，绝大多数韩国人在用的手机通讯软件；



- 6、之前合作过的客户的信息（如果能拿到），提单复印件（当然要去掉敏感信息），货物到港客户出具的检验结果单（当然一定是质量好，合格这种），各种认证，各种资质的扫描版，如营业执照等等，有的时候客户会提出来要，如果你能马上给他，印象分会加不少
- 7、经典客户，大客户有关的图片，影像资料；例如把知名客户来厂验厂的工程录像，经客户允许，可以作为销售工具；参观客户工厂或者公司的留影，很多人怕泄露信息，其实不需要害怕，大客户，采购经理的联系方式不会让你那么容易知道的，即便知道了，也不是那么好挖的，太多的道道在里面。
- 8、产品使用中的图片录像，例如韩国现代总部为背景的图片；有震撼力的视频，能给客户留下深刻印象，能够有力的说明自己的产品质量的资料一定要准备好，留好，在谈判中果断拿出来，一击致命！很多人怕拿出来，同行会抄袭，图片打水印，视频打水印就好了；中国人跟风成性，但是有一个心理，就是别人做过的很多人不屑于做，只有个别的几个同行学一下，一方面中国人自视甚高，不屑；另一方面，如果不是对自己的产品非常肯定或者真的豁出去，谁敢？
- 9、如果有相关媒体，行业网站，甚至是大客户进行的书面反馈，一定要扫描保存好；如果你们公司产品在国外很受欢迎，而又不影响客户的生意的前提下，能否做一些炒作？例如，媒体报刊，等等，全部留原件！
- 10、样品，要把他当做开发市场的工具；例如当确认一个公司需要我的产品，而且用量不小，跟中国同行合作时，主动提出发样品，供对方检验，承担所有的费用，3000，5000而已，又不会有很多，投入宣传也不只是这个数目了；还有，如果某些谈判陷于僵局，迟迟打不开局面，主动提出样品问题，从一个新的角度推进单子的谈判
- 11、单独提一下google，这个工具，做外贸只要用好了，事半功倍，例如客户的搜索，客户信息的查询，客户的分析，都需要多用这个工具，google的adwords，trends工具，语言工具，都研究过了吗？
- 12、同行的信息，也是你的工具，不要听老板怎么说，老板不会告诉你同行价格有多低，他会说人家生意都不错，价格还那么高，我们怎么就做不好？去套，如何去套，用心者得天下！
- 13、内销的销售技巧，这些也是工具，尤其是谈判的时候，这些工具会发挥重大的作用，例如所说的佣金法，置之死地而后生，攻心销售，这些都是，多多了解一下销售技巧很管用。
- 14、心理学，用来判断对方的心理变化，推测对方的情绪，想法，辨别对方说话是否真实，也是工具，只不过这些都是经过长期锻炼才能运用自如。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方

面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com