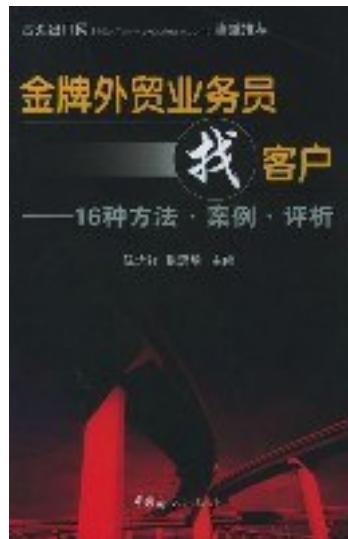


金牌外贸业务员找客户



[金牌外贸业务员找客户_下载链接1](#)

著者:陈念祥//张思羽

出版者:中国海关

出版时间:2008-8

装帧:

isbn:9787801655431

《金牌外贸业务员找客户:17种方法·案例·评析》由合众出口网把大师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。

作者介绍:

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
· · · · · (收起)

[金牌外贸业务员找客户](#) [下载链接1](#)

标签

外贸

销售

贸易经济

中国

经济与管理

经济

职场营销

评论

还好而已~~~~无什么感觉

可以作为外贸启蒙读物，提供了很多找客户的方法并有详细的电话及网址

很多干货，然并卵。

[金牌外贸业务员找客户 下载链接1](#)

书评

实用性值得怀疑 比如用SKYPE找客户 前半部分介绍了这个软件
然后把软件的帮助贴到了书上 然后教你用搜索用户的功能 关键词叫你要多发挥想象力
…… 出书本身时效性就差了一些 然后又没有理论和系统性的知识 真的没啥营养
感觉就像把论坛上个人经历的精华帖子拼一拼 然后就出书...

[金牌外贸业务员找客户 下载链接1](#)