

获得全球目标客户信息的 5 种渠道

在一份出口商最关心的问题调查中显示，中国出口商最关心的问题就是如何找到买家，或者是自己产品的潜在买家在哪。在互联网上有不少如何寻找买家的文章，但这类文章一般内容都非常抽象，让人不知从何处下手。

企业常常会困惑：目标客户的信息会在哪些地方出现？这些客户信息的分布有哪些特点？哪些渠道或者方法是主要的？如何提高信息的准确性、完备性？我们要寻找到比较好的客户信息，首先要明白哪里有客户信息。

利用 5 种渠道发现客户信息

常见的能够查找到信息的地方不外乎业务操作过程、客户宣传方式、供应商宣传方式、第三方报道与宣传和市场上的专业信息公司这 5 个方面。

在业务操作过程中，某个已经成交客户的信息对外披露的环节包括：本公司的合同；本公司以前接收到的询盘，比如询盘传真、询盘邮件等；本公司收取外汇和交单的银行记录；本公司的报关代理公司的业务记录；本公司的货运代理公司的单据；海关货物出口记录；客户的海关进口记录以及客户的代理清关公司等。

目标客户在宣传过程中，可能以如下方式披露自己的信息：客户自己的网站；客户在各种媒体上（包括行业杂志、报纸、网站、综合网站，有的还包括广播、电视和户外媒体）做的广告；作为各种会议、活动的赞助商，特别是行业内的会议等。

供应商为了增加自己的知名度，作为一种营销手段，会把自己的知名客户披露出来，以增加别人的信任度，所以客户信息也会出现在竞争对手的网站、竞争对手的公司手册以及媒体对竞争对手的报道中。

在第三方报道与宣传中也会出现一些和目标客户紧密合作的伙伴的宣传。这些合作伙伴主要包括和你公司产品同系列或者互补型的供应商（包括行业展览举办方），他们也可能在行业网站、展览公司网站、参展商名单或行业杂志内披露。

市场上专业的信息公司收集了很多企业信息，这些信息有国际知名专业名录、类似黄页的区域型国内公司名录、贸易机构或者商会等政府机构出版物，有些还会有综合贸易信息网站、行业网站以及国际性的行业信息情报与市场研究公司、目标客户所在国的市场研究机构等。

选择主要渠道获取有利资料

很显然，以上这么多的信息渠道，部分是我们平时难以获得的，比如竞争对手的银行记录。有的渠道获得的信息也不完整、没有特别用处，比如部分竞争对手网站或者年报。因此，企业在进行渠道的选择时，要注重选择主要的渠道，辅以次要渠道，使信息更加全面、权威、有用。

公司以前收到的各种询盘 部分客户可能没有得到重视或者留意，以致这部分客户流失了。那么认真整理这类信息是既现实又有效的办法。另外，这也提醒企业对各类新客户的来电、传真和邮件一定要有记录，公司要有专门的客户数据口，定期整理更新和分析潜在的机会。这种方法能够提供较多的 A 类、B 类和 C 类客户。

目标国家市场海关数据 这种资料可能是国际贸易中最有用的情报，因为它能比较全面地包含该国的进口商信息。不仅如此，每个进口商的进口数据、进口频率甚至联系方式都有，是不可多得客户信息资料。目前市场上出售这种数据的公司中最知名的是美国的 Piers 公司，该公司能提供包括美国、加拿大、墨西哥和南美的阿根廷、秘鲁、乌拉圭和智利的提单或海关数据，但价格高昂，不是一般中小型企业可以承受的。不过，随着中国在情报研究方面的进步，也有了自己的信息情报供应商。其中国际营销传播网联合全球合作伙伴，成功开发出了同样的数据情报信息，而且在不断地补充其他国家的数据，更为重要的是价格要便宜得多。这种数据无疑是中国出口企业开发国际市场过程中不可多得的情报信息，帮助其彻底了解某国 A 类客户的完全名单。而且根据这种数据，出口商不仅掌握了买家信息，连这些市场的整个进口情况都摸得比较透彻，从而可以更好地开拓市场和优化客户结构。海关数据提供的全部是 A 类客户。

专业国际贸易信息整理机构整理的进口商与公司目录 这种目录具有比较高的可信度，因为他们不仅长期收集这类信息，而且会不断更新、更正，还会考虑使用者使用的方便程度，所以信息的准确性和实用性也是很高的。目前市场上历史最悠久的公司是康帕斯（Kompass）和戴络亚（Dialog）。康帕斯公司是起源于欧洲的一家专业企业信息公司，目前已经有 60 多年历史。戴络亚也有公司名录，包括北美制造商名录和欧洲制造商名录，这两家公司的网站分别是：www.kompass.com 和 www.dialog.com。这些渠道的客户以 A 类、B 类和 C 类为主。

其他专业信息机构提供的行业买家名单 比如国际营销传播网按照二级行业分类提供进口商名单,所提供的进口商是一些准确的潜在进口商或相关性很强的进口商(主要是**B类**、**C类**、**D类**),也具有很高的参考价值。

除了以上几种方式外,比较专业和可靠的客户信息来源是各种行业的专业网站。行业网站收集了行业里著名的进口商、分销商和批发商。如果你的企业是化工产品出口商,则你可以到化工行业网站去查询客户信息资料,这样的网站包括www.chemnet.com, www.chemexpo.com等。各个行业都有自己的行业网站,企业要做的就是把这些行业网站找出来。这种方法提供的**A**、**B**类客户比较多。