# IDC找客户方法整理

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-10-17

*第一篇：IDC找客户方法整理重庆微典互联网技术有限责任公司IDC业务开展随着中国移动加入IDC市场，IDC市场前景广阔，对客户群体定位、企业资质、内部管理、专业水平、服务优势、价格优势、机房优势、团队建设等对开展IDC业务都是必须的。现将...*

**第一篇：IDC找客户方法整理**

重庆微典互联网技术有限责任公司IDC业务开展

随着中国移动加入IDC市场，IDC市场前景广阔，对客户群体定位、企业资质、内部管理、专业水平、服务优势、价格优势、机房优势、团队建设等对开展IDC业务都是必须的。现将找客户的方法、与客户交谈从哪些方面入手、业务重点、工作要求进行归纳和总结。希望对大家有所帮助。

一、客户的方法：

（1）百度搜索关键词：如网站建设/网站制作/网站优化/SE0/网站推广、电子

商务等浏览网站找到联系方式（电话、E-mail、QQ）

（2）QQ群搜索：百度或谷歌（关键词同上）加QQ群，分开联系，不同的关键

词搜索，搜索结果不一样，要学会关键词的搜索。

（3）直接调出QQ，在QQ上直接查找，这类是企业QQ（旅游休闲、电子数码、商务服务、政府机构、软件服务）

（4）区域网站建设公司或门户网站进去找到友情连接或签约客户典型案

例网站联系方式（电话、E-mail、QQ），能找到网站技术负责人最好。

（5）论坛发贴提高公司知名度，若有需要产品会直接浏览公司网站或留言，要求随时关注或更新自己的贴子。

（6）关注专业的求购网站（站长网和落伍者论坛IDC信息栏），需求者会主动

在官方网站上发布求购信息（比如服务器租用、要东莞机房、放网站、网站已备案）这类客户留有联系方式（电话、QQ）,要求有资源优势、价格优势。

（7）对已经成交的客户，关系要维护好，会转介绍客户过来，促进再次消费；

对成交客户要提高续费率、避免客户流逝。

（8）同行要保持联系，使之成为公司二级代理（针对重庆移动和重庆联通资

源），资源相互共享，只要有优势、服务好，会相互转介绍客户。

（9）现阶段通过帮客户企业备案，留住客户，引导消费成为公司客户。

（10）通过TQ/电话/QQ/电话咨询（客户打公司电话上班期间都要主动接电话）

（11）身边的朋友、同学及朋友需要可以推荐公司产品。

（12）人才网（重庆联英人才网、重庆人才网、前程无忧、智联招聘）上面有很

多招聘公司，点开链接可以获取到联系方式，进行联系。

（13）浏览高校官网学子就业/就业服务指南/校企合作单位，百度直接检索。

（14）培训网、赶集网、58同城网、百姓网、51同城网，上面有网站建设、商

业服务，点开不同链接，都会有不同的公司发布的信息，有联系方式

（15）PR值（PR3、PR4、PR5、PR6、PR7等），网站排名搜索=>有情链接、QQ群

号、超级站长群，找到联系方式。

（16）域名交易群、域名投资群；方法：百度或谷歌检索。

（17）淘宝网：直接搜索关键词(电信服务器、移动服务器、联通服务器租用托

管、双线服务器租用托管、网站建设等，上面有会员（要求先成为淘宝会员，通过阿里旺旺联系）

（18）威客网-猪八戒网：在已发布的任务里面有联系方式（交易分类：网站开

发、软件开发、网站建设、网站美工），点开不同连接，里面都有联系方式（QQ、电话、E-mail）等。

（19）QQ群里面发漂流瓶（定向漂流瓶-选择不同的省份，发布公司产品信息）；

群邮件、微博、转载。

（20）平时发的客户联系方式，要保持联系。手里的意向客户作好分组并跟进。

大家在工作过程中若遇到问题 请随时问小秦和小杨2024-11-9

重庆微典互联网技术有限责任公司IDC业务开展

（21）游戏客户（只能放传奇、千年、奇迹、风云SF），涉及第三方版权（侵权）

不能放（魔域、天龙、完美、征途、蜀门、热血江湖等）；打开百度或谷歌：传奇SF、传奇游戏、传奇游戏群、传奇发布站等关键词，其他SF也是一样的搜索）

（22）找同行联系，看对方是如何介绍产品、如何与你沟通的。方法：联系同行，说你要租用服务器、放网站、网站没备案等，对方会向你介绍。从中学习.„„

（二）和客户交谈时要从以下几方面入手：

第一步：要问清楚客户是放什么内容的第二步：问客户需要哪个机房的；电信 网通 移动，还是双线机房。

第三步：若放网站（需要问清楚放什么网站，网站是否已备案、网站流量大不大、用的什么数据库==才好推荐对应的产品；若网站没备案，我们可以协助备案，有备案接入资质，现在只提企业备案），放网站一定要正规，国内放网站都要过白名单。涉及国家法律禁放内容，坚决不做。

若放游戏，推荐用东莞电信机房（五星级机房、32G硬件防火墙（硬防）、网络稳定、网通线路互访性顺畅）。

第四步：与客户交谈之后，有需求的，先让客户到公司网站注册会员（http:///members/usr\_reg.asp），注册会员时，让客户信息准确、真实性，我们对客户资料都是保密的，目的方便管理；尽量获取电话。第五步：保持跟进，促进尽早成交。

„„

（三）业务重点：

1.不断开发新客户、维护好老客户、发展优质客户

2.服务器租用、服务器托管、企业备案、域名注册等

3.发展重庆移动、重庆联通各级代理，4.其他

„„

(四)工作要求

1、工作要积极、主动、热情、有耐心、多花时间找客户。

2、“客户至上，服务第一”。要求与客户交谈要有礼貌、专业，语气要好。

2、合理分配上班时间、按各项规章制度执行

3、不做私事、不偷懒、要有压力、有压力才有动力

4、欢迎大家提出好的建议、方法，多交流。

5、不清楚的直接问或通过QQ发消息都行

6、认真按找客户的方法找，找到适合自己的方法，多渠道找客户是能找到的； 一分耕耘、一分收获，付出总有回报，不付出肯定没回报。

（五）客户群体定位（我们面向的客户是哪些，什么样的客户是我们需要寻找的）我们客户群定位：重点发展企业类优质客户

1.政府机构、事业单位、微型企业

2.网站建设公司、软件服务商、电子商务类、OA办公类

3.数据库存储、电子数码、企业网站、个人网站

4.教育培训、正规门户网

5.游戏类客户（传奇、千年、奇迹、风云类），涉及第三方版权的不接。用适合自己的方法找客户，专心、认真找客户，客户是可以找到的。相信公司、相信你自己可以的，加油！

大家在工作过程中若遇到问题 请随时问小秦和小杨2024-11-9

**第二篇：冲压件找客户的平台和方法**

机加工找客户的平台和方法

我要外协网是专业的零件外协加工供应采购平台，是专业针对从事零件加工的工厂及小作坊互相帮助及大公司采购的互动交易平台。

外协网建站目的：每一个单独的工厂都不可能独立完成所有的加工流程，比如，机加工完成需要表面处理就得找专业的表面处理工厂。尤其是小作坊，针对机器设备少等特点，所以我要外协网统一汇集资源。

外协采购的理想平台

机加工找客户的理想平台，还是铸造找客户，钣金冲压找客户，线切割找客户，锻造注塑找客户都在我要外协网能找到自己想要的。汇集了众多的供应商在网站平台，采购商只需要在我要外协网发布采购信息就有相符合的供应商主动联系，如果直接留下邮箱，供应商会直接报价到邮箱，省去了采购商找供应商的时间和成本。比如一个工厂只能车出外形还需要铣床加工，只需要在我要外协网发布求购信息，附近的工厂会主动联系，直接加工也是省去了很多寻找时间。

了解外协加工新闻资讯的专业平台

我要外协网每天汇集了国内各地各大主流媒体的外协方面专业资讯有网站编辑统一整理发布，您只需要登陆我要外协网就可以了解到关于本行业的及时信息。为您做出判断及开拓视野提供了非常好的帮助。

专业外协招聘求职平台

由于汇集了众多的专业外协厂商，我要外协网专门提供了外协招聘求职平台，只需要在上面发布招聘信息就有海量的专业的人员主动与您联系。

**第三篇：如何找客户**

可以通过以下方法去找客户：

1、黄页,一般公司都有很多黄页的，如《深圳黄页》等。我们可以按照上面的分类等找到我们的原始目标客户。现在深圳也有好多专业类的行业黄页，如家电黄页，玩具黄页等，业务员最好找到这样的黄页来收集第一手资料。这些黄页在一般大的图书馆都有。可以拿个本子去那里抄就可以了。

2、浏览招聘广告，就象在深圳，《深圳特区报》每天都有大量的招聘广告，还有《南方都市报》每个星期一都有招聘广告，我们可以通过阅览的招聘广告来获得我们想要的客户。我们也可以去附近的招聘市场看看，一般的招聘市场会在门口贴出每天的招聘单位的名称和招聘工种我们也可以通过他招聘的工种来分析他是做什么的，这样就可以找到我们要的客户了。还有我们可以去一些大的工业区附近转转，现在几乎所有的厂都招工，也可以通过他们门口的招工广告找到的。我们也可以上网看招聘网站，如卓博招聘网等。

从招聘广告中找的客户的好处是第一可以找到很多新的客户，因为有很多新的厂，他或者刚开，或者刚搬过来，如果我们第一个先找到他，那就是捷足先登了。还有，一般有能力大量招工的厂家生意都比较好，对以后业务做成功后的货款回收也相对有点信心。

3、网络搜索。我们可以通过关键字去搜索，如在百度输入我们要找的客户的生产产品的名字，我们可以找到大把的客户。我们也可以通过专业的网站来找客户，如阿里巴巴，如慧聪等等。这样我们可以找到很多客户的名单了。而且还可以找到老板的手机号码和老板的姓名等。

4、我们也要经常上街找客户，我们去逛商场，我一般会到家电商场去看看，他们都有包装的，或者有品牌和公司的名称，我们可以记录下来，回去上网找就可以了。我们可以通过商场的产品的销售来判断一个客户的经营情况来的。这从侧面也反映了他的一个经济实力。

5、但我个人认为最好的找客户的方法是通过交际网络的相互介绍来发展客户。以后做业务讲究资源共享的时代。例如你是做电线的，我是做插头的，他是做电阻的。我们同时做一个音响的客户。如果我们都可以资源共享，把好的客户都互相介绍，这样做进去一个客户就非常容易和省心。而且我们的客户因为大家互相看着，客户一有什么风吹草动.大家可以提防，风险不就低很多了吗。

6、还有个最好的办法是客户介绍客户，这是成功率最高的。厉害的业务员在有了几个原始客户以后，就会认真服务好这几个客户，和他们做朋友。等到熟悉了，就开口让他们介绍同行或者朋友给你。这时候不要让他们给你名单就好了，名单那里都可以找到，最主要是要让他帮你打个电话。如果他帮你打了个推荐电话，好过你打100个电话。你以后就主要服务好他介绍的客户，然后也依次类推的让这个新客户介绍下去，那样你就可以很轻松的找到你的客户网络拉。

所以我们是有很多方法来找到我们想要的客户的，只要我们要用心。业务员的身上无论什么时候都要有三个东西在身上，除了冲凉的时候，这三个东西是：笔，小笔记本，名片。别人都说业务员有8个眼睛的，也是很有道理的，生活中处处留心，就可以找到很多商机。关于打电话 我们找到客户之后，第二个问题就是要想着怎样打电话约客户了。这里面也有一些细节的。注意一下就可以了。

1、很多人打电话都会遇到这样的情况。客户还没有听完我们的介绍，就说不要不要，接着就啪的一生挂电话了。还有你说要去拜访他，他说没空，让你传真资料给他，或者把资料放到门卫室去。我们千万不要传真资料和放到保安室给他，没用的。遇到这样的情况我开始就很郁闷，后来我就这样想，可能采购小姐今天一上班就给老板骂了，不高兴所以才拒绝我，或者想可能采购小姐今天和男朋友吵架了，所以不理我。没关系，我下次再找你好了。我很多客户都是打了好多次电话才得到约见的，有时就是这么奇怪，采购小姐昨天还说不要，今天再打就可以让你带样品去见她了。所以生意的成功往往就是看你坚持不坚持了。

2、无论你的业务技巧多么熟练，我觉得打电话是还是要想一想将要讲的内容比较好，不要一拿起电话就聊。因为我们会聊着聊着就忘记了一些本来要讲的内容，往往刚挂掉电话又要打多一次。搞的大家都不好。对于刚做业务的朋友最好用纸写下来。这样会讲的比较有条理。

3、我觉得站着打电话比较好点。因为人站着的时候我感觉注意力比较集中，会比较认真，还有站着的时候中气十足，讲的话声音比较好听。大家不信试试看。无论你刚刚受了多大的气，打电话时最好带着微笑。这样气氛比较轻松，客户会感觉的到的。做业务本来就是受气的活，可是我们的客户没必要和你分担。

4、我们不要等到有求于客户的时候才打电话给他们。我们在平时的时候要经常给他们打电话，聊聊天，问候问候也好。直到他一听到声音就知道是我为止。最好能让他惦记着你。做业务就像谈恋爱一样。我们不能约了一次会后就指望别人能嫁给你。采购是很健忘的，我们要不断的提醒他。

初拜访客户:

1、推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好样品，目录书、笔和笔记本等。见客户之前先想想开场白、要问的问题、该说的话、以及可能的回答。平时对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼．

2、准时赴约——迟到意味着：“我不尊重你的时间”。迟到是没有任何借口的，假使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打通电话过去道歉，我相信提前出门是避免迟到的唯一方法。

3、服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90％产生于服装。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，销售代表必须多在这方面下功夫。我不喜欢我的业务员穿着红色绿色的T衬衣等去见我的客户。我起码要求是衬衣。还有公文包一定是皮的。

4、我们不可能与拜访的每一位客户达成交易，他应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在拜访客户时，我们应当信奉的一个原则是“即使跌倒也要抓一把沙”。意思是，销售代表不能空手而归，即使你拜访的哪个暂时没有需求，不能成交。也要想办法让他帮你介绍一位新客户。

5、对客户而言。要经常留意客户喜欢的话题和他的爱好，他喜欢的就多跟他聊些。留意他的一举一动。你就可以投其所好拉。谈话的结果不重要，过程的气氛很重要。我们在和采购聊天的时候，往往很注意谈话的内容，老是说没话题。其实我们要注意到我们谈话的过程和气氛。如果我们哪天聊的很愉快，和融洽，我们的感情就会很亲近。在许多天后，我们往往回忘记了当时谈的是什么，只记得哪天我们聊得很好。其实采购也一样。价格我们会有报价单给他，品质我们有品质承认书给他，交期我们会盖章签名回传给他。所以我们只要和业务之外的事情就可以了，聊他感兴趣的问题最好。

如何维护客户:

1、业务员在做到应该钓鱼，不是洒网。跑业务时最有效和舒服的做法是用钓鱼法。就像我们刚开始追女孩子时，难道我们会同时追几个女孩子，然后在博他有一个成吗吗。我们往会看准一个，竭而不舍的追求她，直到成功吧。我自己是这样跑业务的。我会选准一个行业，比如我要做耳机行业，我会挑行业里的3个左右认认真真的去攻他，直到做进去为止，以后其他的就很好做了。这样等你在耳机行业里占到80%的份额。我们再转到别的行业，复制它。就像钓鱼一样，看准大的。一条一条的钓，很舒服。胆大，心细，脸皮厚。我们年轻的时候，追女孩子，大一点的告诉我们的经验就是:胆大，心细，脸皮厚。其实做业务就像追女孩子一样的。

2、据估计，有80％的业务之所以完成，是由于交情关系。现在竞争都很激烈，在同样质量，同样价格，同样服务等的情况下，你要竞争过对手，只有凭交情了，如果你比对手更用心的对待客户，和朋友结成朋友关系。这样谁还能抢走你的单？所以你把时间花在什么地方，你就得到什么。所以说交情是个宝。

3、一定要热情，热情可以感染客户的。可能我们有很多业务员刚开始会非常热情，可是等到你做到一定的成绩就会变成老油条了，失去了往日的热情，有时候感觉反而单没那么好做了，你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。

4、一定要有个试用期。一个客户做下来，就像男女结婚一样。发现客户就像我们发现一个心仪的梦中情人。从打电话到下单就像开始送情书到订婚那么漫长。到真正结婚了，都还要度完蜜月才可以认认真真的过日子。所以我们和客户也要度度蜜月，我们不要一下子就做的很大。一见钟情而结婚的新鲜感过后很难维持的。我们都应该给点时间客户和我们。互相考察一下信用，服务等等。

关于成交:

1、很多业务员开始做业务的时候，往往冲劲很大，找到客户，送了样品，报了价就不知道怎么办了，往往前功尽弃。其实你应该不断的问他，你哪个单什么时候下呀，不断的问他，知道有结果为止。其实，采购就是等我们问他呢。会哭的孩子有奶吃。就像孩子不哭，我们怎么知道他饿了呢？所以我们要要求客户购买。然而，80％的业务员都没有向客户提出成交要求。

2、如果未能成交，销售代表要立即与客户约好下一个见面日期，如果在你和客户面对面的时候，都不能约好下—次见面的时间，以后要想与这位客户见面可就难上加难了。

3、我的感觉是，做业务要坚持追踪，追踪、再追踪，如果要完成一件业务工作需要与客户接触5至10次的话，那你不惜一切也要熬到那第10次倾听购买信号—如果你很专心在听的话，当客户已决定要购买时，通常会给你暗示。倾听比说话更重要。做业务就是：以成交为目的而开展的一系列活动。虽然成交不等于一切，但没有成交就没有一切。

关于收款：

1、做业务不要爱面子。业务做下来了，到收款的时候，很多人会想，我跟采购那么熟，一天到晚去追他的款感觉不好意思。所以就很少追款或者追几次没追到就不追了。其实我们也是要拿到货款才有提成拿呀。欠债还钱，天经地义的，如果你给他欠的太多，你的生意还做不长久呢。我一般追款，不是求他安排，而是说。\*\*先生，你星期3安排货款给我，我哪天下午去拿。他有时会说哪天不行，那我就说，那就星期二罗，他往往就说星期三行了。

2、对自己而言，在做客户之前，应该细心的去了解客户的一切。比如他之前和谁做的业务，也就是你的竞争对手是谁，知道了这一点你就可以报价和做出对策。了解客户为什么会想和你做生意。如果是别人不肯供货给他，那我们就可以要求他做现金。他肯定会赖帐。如果是对手的原因，例如质量不好，价钱高，服务不好。你就可以作相应的对策去应付他。如果是你在某方面做的比对手好而令到他跟你做，那你以后就知道怎么做了。

3、预防客户的拖款最好的办法是和客户成交之前的调查。我们要认真的考察客户的一切信息，包括他的员工工资水准，发工资准时否，厂房是自己的还是租的，老板是那里的。生产的东西是在中国卖还是外销。最好是要认识客户的一些老供应商，这样可以向他们了解客户的的信用情况。书嘛，多看看是有必要的，平时抽空去书店看看，书店关于业务方面的书很多的。

——————————————————————————————————

跑业务技巧：

l.单刀直入法

——这种方法要求推销员直接针对顾客的主要购买动机，开门见山地向其推销，打他个措手不及，然后“乘虚而入”，对其进行详细劝服。请看下面这个场面：门铃响了，一个衣冠楚楚的人站在大门的台阶上，当主人把门打开时，这个人问道：“家里有高级的食品搅拌器吗?”男人怔住了。这突然的一问使主人不知怎样回答才好。他转过脸来和夫人商量，夫人有点窘迫但又好奇地答道：“我们家有一个食品搅拌器，不过不是特别高级的。”推销员回答说：“我这里有一个高级的。”说着，他从提包里掏出一个高级食品搅拌器。接着，不言而喻，这对夫妇接受了他的推销。假如这个推销员改一下说话方式，一开口就说：“我是×公司推销员，我来是想问一下您们是否愿意购买一个新型食品搅拌器。”你想一想，这种说话的推销效果会如何呢?

2．连续肯定法

——这个方法是指推销员所提问题便于顾客用赞同的口吻来回答，也就是说，推销员让顾客对其推销说明中所提出的一系列问题，连续地回答“是”，然后，等到要求签订单时，已造成有利的情况，好让顾客再作一次肯定答复。如推销员要寻求客源，事先未打招呼就打电话给新顾客，可说：“很乐意和您谈一次，提高贵公司和营业额对您一定很重要，是不是?”(很少有人会说“无所谓”)，“好，我想向您介绍我们的×产品，这将有助于您达到您的目标，日子会过得更潇洒。您很想达到自己的目标，对不对?”„„这样让顾客一“是”到底。运用连续肯定法，要求推销人员要有准确的判断能力和敏捷的思维能力。每个问题的提出都要经过仔细地思考，特别要注意双方对话的结构，使顾客沿着推销人员的意图作出肯定的回答。

3．诱发好奇心

——诱发好奇心的方法是在见面之初直接向可能买主说明情况或提出问题，故意讲一些能够激发他们好奇心的话，将他们的思想引到你可能为他提供的好处上。如一个推销员对一个多次拒绝见他的顾客递上一张纸条，上面写道：“请您给我十分钟好吗?我想为一个生意上的问题征求您的意见。”纸条诱发了采购经理的好奇心——他要向我请教什么问题呢?同时也满足了他的虚荣心——他向我请教!这样，结果很明显，推销员应邀进入办公室。但当诱发好奇心的提问方法变得近乎耍花招时，用这种方法往往很少获益，而且一旦顾客发现自己上了当，你的计划就会全部落空。

4．“照话学话”法

——“照话学话”法就是首先肯定顾客的见解，然后在顾客见解的基础上，再用提问的方式说出自己要说的话。如经过一番劝解，顾客不由说：“嗯，目前我们的确需要这种产品。”这时，推销员应不失时机地接过话头说：“对呀，如果您感到使用我们这种产品能节省贵公司的时间和金钱，那么还要待多久才能成交呢?”这样，水到渠成。毫不娇柔，顾客也会自然地买下。

5．刺猬效应

——在各种促进买卖成交的提问中，“刺猬”技巧是很有效的一种。所谓“刺猬”反应，其特点就是你用一个问题来回答顾客提出的问题。你用自己的问题来控制你和顾客的洽谈，把谈话引向销售程序的下一步。让我们看一看“刺猬”反应式的提问法：顾客：“这项保险中有没有现金价值?”推销员：“您很看重保险单是否具有现金价值的问题吗?”顾客：“绝对不是。我只是不想为现金价值支付任何额外的金额。”对于这个顾客，若你一味向他推销现金价值，你就会把自己推到河里去一沉到底。这个人不想为现金价值付钱，因为他不想把现金价值当成一桩利益。这时你该向他解释现金价值这个名词的含义，提高他在这方面的认识。

一般地说，提问要比讲述好。但要提有份量的问题并非容易。

简而言之，提问要掌握两个要点：

1．提出探索式的问题。以便发现顾客的购买意图以及怎样让他们从购买的产品中得到他们需要的利益，从而就能针对顾客的需要为他们提供恰当的服务，使买卖成交。

2．提出引导式的问题。让顾客对你打算为他们提供的产品和服务产生信任。还是那句话，由你告诉他们，他们会怀疑；让他们自己说出来，就是真理。在你提问之前还要注意一件事——你问的必须是他们能答得上来的问题。在国外,有很多有钱人的第一桶金都是做销售得来的,这个职业很具有挑战性，前期的工作很幸苦，需要很多技巧，要面对很多压力． 只要有信心是不够的，你得对你的业务要精通，对你销售的产品要了如指撑．学会分析客户的心理，你说的很对，做事得先做人，但是还得有自己的主见，一味的满足上帝，也是不可取的，得有自己的规化．．．不要怕失败．

1、打理好自己的仪容仪表，给人的第一感觉要良好

2、每天上班第一件事就是对你要拜访的客户做个筛选，确定他需要或对你的产品和服务感兴趣。

3、出发前做好拜访计划

4、按计划先进行电话拜访（这样做可以顺利通过第一道关）

5、电话中不要有太多的废话，要让对方感到你的拜访是对他有帮助的，是来解决他的问题的

——————————————————————————————————

如何做好一个业务员的秘诀：

第一、要找到你要找的人.第二、要让他想起你时,想到你们公司的产品.第三、要常去看看他,小心他被别人勾跑!

一、如何作好业务员？

这是很多业务员和业务经理们都很伤脑筋的问题。

我个人认为要作好业务员必须具备6个方面的基本素质：

1、要有良好的思想道德素质做业务员要经常挟很多的货款，有的是现金或是汇票，如思想不端正，则会给公司带来不必要的损失。

2、要有扎实的市场营销知识

业务人员不仅仅是要作好自己的业务，而是要站到一定的高度去考虑自己的这块市场如何去良性的运作，销售的速度才会最快、成本才会最低。这也为自己将来升为业务经理打下坚实的基础。

3、要有吃苦耐劳的精神

作为一名业务员，我认为只有吃别人不能吃的苦，才能赚别人不能赚的钱，每天走访2个客户和5个客户效果是截然不同的。

4、要有良好的口才

要说服客户购买自己的产品，除了凭有竞争力的产品质量和价格外，就凭业务员的嘴怎么去说，怎样让自己的语言既有艺术性又有逻辑性。

5、有良好的心理承受能力

6、有坚定的自信心，永远不言败。

7、要有创新精神

作一名合格的业务人员一定要打开自己的思路，利用自己独特的方法去开辟一片市场。

业务人员除了要具有以上的素质外，还应做到以下几点：

1、要极度热爱自己的产品，对产品不热爱的业务人员永远做不好业务；

2、要懂得自己的产品，这一点相当重要，没有客户愿意和不懂产品的业务人员打交道，因为你根本无法说服客户购买你的产品 业务人员刚接手新产品时须了解以下内容：

1、公司的核心业务是什么？

2、公司的核心竞争力是什么？

3、公司的组织核心是什么？

4、公司的客户是谁？

5、公司客户所需要的服务是什么？

6、满足客户的方法是什么？

7、公司主要的竞争对手有那些？

8、竞争对手的服务特色是什么？

9、我们公司的对策是什么？

10、我们客户的客户是谁？他们需要的服务是什么？这些服务对你需求的影响是什么？

了解了以上内容，我们的思路才会清晰，才可以从宏观上去把握整个市场。

另外我想谈一谈什么是职业销售人员和专业销售人员，所谓职业销售人员就是以销售产品为职业，以销售养活自己，这种销售人员不一定是成功的销售人员，而专业销售人员则在以上的前提下更近了一步，他一定是成功的，他们已将销售作为实现自身价值的一种手段，他们将销售变成了艺术。如何做到一个专业的销售人员？

销售研究的是客户，每个专业销售人员都清楚的知道客户所关心的是什么，大概包括以下方面：

1、我们的服务态度

2、我们销售人员的专业水平

3、我们的产品质量

4、我们产品的价格

5、我们的服务速度

6、我们的员工形象

7、我们的售后服务

8、我们产品功能的扩展

9、我们品牌的信誉

10、他们的舒适程度

那么专业销售人员如何为客户提供满意服务的全过程呢？

1、仪表的准备

——要做一个专业的销售人员，在走访客户前一定要作好仪表的准备，一般在天气不是太热的时候，一定要西装革履，穿便服和穿西装拜访客户给对方的感觉是完全两样的，其次你的修饰是不是专业，你用的文件包是不是上档次，你用的笔、笔记本是不是规范，你走路的姿势是不是昂首挺胸，并充满自信，你的发型是不是一丝不乱，您的语言、谈吐是不是幽雅并具有幽默性，总的来说就是你如何设计你的个人职业形象。尤其是销售人员第一次走访客户，一定要象女婿第一次见丈母娘一样，把自己最完美的第一印象留给客户，因为人永远没有第二次机会去改变自己在对方心目中的第一印象。在此我想着重谈一下语言的准备，也许有很多人很难给销售下定义，但我认为，销售就是和客户沟通，沟通就等于销售，销售的过程就是如何和客户建立关系的过程。有关专家统计过，整个销售成功的过程，语言占38%，谈话时的动作占55%，谈话的内容只占7%。也就是说生意成功的关键在于语言和动作。不知各位营销高手可曾想过商业谈判的语言内容的分配，有关专家统计，整个谈话的过程，80%是和客户扯蛋，只有20%的语言是用于谈业务。所以我们在走访客户之前，一定要作好语言的准备，客户时间紧的时候，我如何在5分钟内把自己的来意说清楚，和客户交谈半个小时需要那些语言，和客户交谈一个小时需要准备那些语言，所以销售就是沟通，沟通就是销售，一个专业的销售人员一定要检查自己有没有专业化的着装、专业化的修饰和专业化的语言。

2、材料的准备

——专业的销售人员在走访客户之前都会把自己的材料准备好，材料的准备一般包括：名片的准备、样品书的准备和实物样品的准备，一名专业的销售人员一定要对自己的产品深深的了解，对自己的材料要钻研透，当客户翻阅自己材料的时候，你可以直接告诉对方的页数，甚至第几行。

这样客户就会觉得你特别专业。

综上所述，销售准备尤为重要，如果准备不充分，就可能使你的谈判陷入被动。

什么是销售能力？我认为是心态+知识+技巧=销售能力.二、说话，人人都会，但有些话在一些场合却不该说，我们常常看到在销售中因一句话而毁了一笔业务的现象，推销员如果能避免失言，业务肯定百尺竿头。为此，笔者总结“祸从口出”不该说的9种话，希望业务人员必须回避之。

1、不说批评性话语

——这是许多业务人员的通病，尤其是业务新人，有时讲话不经过大脑，脱口而出伤了别人，自己还不觉得。常见的例子，见了客户第一句话便说，“你家这楼真难爬！”“这件衣服不好看，一点都不适合你。”“这个茶真难喝。”再不就是“你这张名片真老土！”“活着不如死了值钱！”这些脱口而出的话语里包含批评，虽然我们是无心去批评指责，只是想打一个圆场、有一个开场白，而在客户听起来，感觉就不太舒服了。

人们常说，“好话一句作牛做马都愿意”，也就是说，人人都希望得到对方的肯定，人人都喜欢听好话。不然，怎么会有“赞美与鼓励让白痴变天才，批评与抱怨让天才变白痴”，这一句话呢，在这个世界上，又有谁愿意受人批评？业务人员从事推销，每天都是与人打交道，赞美性话语应多说，但也要注意适量，否则，让人有种虚伪造作、缺乏真诚之感。就像我大院里住的王姨，有一天在业务员与她告别后，她就跑过来对我们说：“别听他那一套一套的，嘴巴甜得要命，都是假的，这保险公司培训出的怎么都是一个模式的人，油腔滑调，耍嘴皮特行！”大家瞧，这

王姨，无形中提醒我们，与客户交谈中的赞美性用语，要出自你的内心，不能不着边际地瞎赞美，要知道，不卑不亢自然表达，更能获取人心，让人信服。

2、杜绝主观性的议题

——在商言商，与你推销没有什么关系的话题，你最好不要参与去议论，比如政治、宗教等涉及主观意识，无论你说是对是错，这对于你的推销都没有什么实质意义。

我们一些新人，涉及这个行业时间不长，经验不足，在与客户的交往过程中，难免无法有主控客户话题的能力，往往是跟随客户一起去议论一些主观性的议题，最后意见便产生分歧，有的尽管在某些问题上争得面红脖子粗，而取得“占上风”的优势，但争完之后，一笔业务就这么告吹，想想对这种主观性的议题争论，有何意义？然而，有经验的老推销员，在处理这类主观性的议题中，起先会随着客户的观点，一起展开一些议论，但争论中适时立马将话题引向推销的产品上来。总之，我觉得，与销售无关的东西，应全部放下，特别是主观性的议题，作为推销人员应尽量杜绝，最好是做到避口不谈，对你的销售会有好处的。

3、少用专业性术语

——李先生从事寿险时间不足两个月，一上阵，就一股脑地向客户炫耀自己是保险业的专家，电话中一大堆专业术语塞向客户，个个客户听了都感到压力很大。当与客户见面后，李先生又是接二连三地大力发挥自己的专业，什么“豁免保费”、“费率”、“债权”、“债权受益人”等等一大堆专业术语，让客户如坠入五里云雾中，似乎在黑暗里摸索，对方反感心态由此产生，拒绝是顺理成章的了，李先生便在不知不觉中，误了促成销售的商机。我们仔细分析一下，就会发觉，业务员把客户当作是同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么能接受？既然听不懂，还谈何

购买产品呢？如果你能把这些术语，用简单的话语来进行转换，让人听后明明白，才有效达到沟通目的，产品销售也才会达到没有阻碍。

4、不说夸大不实之词

——不要夸大产品的功能！这一不实的行为，客户在日后的享用产品中，终究会清楚你所说的话是真是假。不能因为要达到一时的销售业绩，你就要夸大产品的功能和价值，这势必会埋下一颗“定时\*\*\*\*”，一旦纠纷产生，后果将不堪设想。

任何一个产品，都存在着好的一面，以及不足的一面，作为推销员理应站在客观的角度，清晰地与客户分析产品的优与势，帮助客户“货比三家”，惟有知已知彼、熟知市场状况，才能让客户心服口服地接受你的产品。提醒销售人员，任何的欺骗和夸大其辞的谎言是销售的天敌，它会致使你的事业无法长久。

5、禁用攻击性话语

——我们可以经常看到这样的场面，同业里的业务人员带有攻击性色彩的话语，攻击竞争对手，甚至有的人把对方说得一钱不值，致使整个行业形象在人心目中不理想。我们多数的推销员在说出这些攻击性话题时，缺乏理性思考，却不知，无论是对人、对事、对物的攻击词句，都会造成准客户的反感，因为你说的时候是站在一个角度看问题，不见得每一个人都人是与你站在同一个角度，你表现得太过于主观，反而会适得其反，对你的销售也只能是有害无益。这种不讲商业道德的行为，相信随着时代的发展，各个公司企业文化的加强，攻击性色彩的话语，绝不

可能会大行其道的。

6、避谈隐私问题

——与客户打交道，主要是要把握对方的需求，而不是一张口就大谈特谈隐私问题，这也是我们推销员常犯的一个错误。有些推销员会说，我谈的都是自己的隐私问题，这有什么关系？就算你只谈自己的隐私问题，不去谈论别人，试问你推心置腹地把你的婚姻、性生活、财务等情况和盘托出，能对你的销售产生实质性的进展？也许你还会说，我们与客户不谈这些，直插主题谈业务难以开展，谈谈无妨，其实，这种“八卦式”的谈论是毫无意义的，浪费时间不说，更浪费你推销商机。

7、少问质疑性话题

——业务过程中，你很担心准客户听不懂你所说的一切，而不断地以担心对方不理解你的意思质疑对方，“你懂吗”“你知道吗？”“你明白我的意思吗？”“这么简单的问题，你了解吗？”，似乎一种长者或老师的口吻质疑这些让人反感的话题。众所周知，从销售心理学来讲，一直质疑客户的理解力，客户会产生不满感，这种方式往往让客户感觉得不到起码的尊重，逆反心理也会顺之产生，可以说是销售中的一大忌。

如果你实在担心准客户在你很详细的讲解中，还不太明白，你可以用试探的口吻了解对方，“有没有需要我再详细说明的地方？”也许这样会比较让人接受。说不定，客户真的不明白时，他也会主动地对你说，或是要求你再说明之。在此，给推销员一个忠告，客户往往比我们聪明，不要用我们的盲点去随意取代他们的优点。

8、变通枯燥性话题

——在销售中有些枯燥性的话题，也许你不得不去讲解给客户听，但这些话题可以说是人人都不爱听，甚至是听你讲就想打瞌睡。但是，出于业务所迫，建议你还是将这类话语，讲得简单一些，可用概括来一带而过。这样，客户听了才不会产生倦意，让你的销售达到有效性。如果有些相当重要的话语，非要跟你的客户讲 清楚，那么，我建议你不要拼命去硬塞给他们，在你讲解的过程中，倒不如，换一种角度，找一些他们爱听的小故事，小笑话来刺激一下，然后再回到正题上来，也许这样的效果会更佳。总之，我个人认为，这类的话题，由于枯燥无味，客户对此又不爱听，那你最好是能保留就保留起来，束之高搁，有时比和盘托出要高明一筹。

9、回避不雅之言

——每个人都希望与有涵养、有层次的人在一起，相反，不愿与那些“粗口成章”的人交往。同样，在我们销售中，不雅之言，对我们销售产品，必将带来负面影响。诸如，我们推销寿险时，你最好回避“死亡”、“没命了”“完蛋了”，诸如此类的词藻。然而，有经验的推销员，往往在处理这些不雅之言时，都会以委婉的话来表达这些敏感的词，如“丧失生命”“出门不再回来”等替代这些人们不爱听的语术。不雅之言，对于个人形象会大打折扣，它也是销售过程中必须避免的话，你注意了、改过了，你便成功在望了！

三、有些网友讲，总有工厂比我价格低，老有客户要求降价。其实不论中国外国，所有买家都希望买到物美价廉的产品，为什么女人们一看到打折就会风涌而上呢！我想就是这个理吧。但是如果客人看到价低质次的话，他也不会购买，这也就是为什么一些德国产品比中国同类价格高十倍也大有用户的道理。大家还是愿意在购买时选择高质量的产品，尽管价格也高，但性能价格比更核算。所以，遇到这样的客户，业务人员就应该表明自己产品的特色和优点，高质高价，用材好，成本就一定高，技术质量好，技术人员水平高，人员工资也比一般的高，所以价格高也是应该理解的。当然，如果你仍不了解自己的产品，你也说不出个1，2，3，那就成了茶壶里煮饺子，有嘴倒不出来了。

下一步的工作就是开始找客户了。

如果可以首先建立一个自己的公司主页，把企业介绍做上去，最好中、英文的。还有产品，最好有照片，规格，编号，产品标准，越细越好，对于价格比较浮动的，可以不标价格，否则我建议你连价格也标上，当然是市场价格，对于代理商要给予余地的，甚至是回扣。弄好了，就可以发一个小的销售商机了，当然，在你知道的所有地方发，间断性、连续性，具有韧劲，连续半年，每个一个星期发一次。介绍要表明你的产品特色，规格，供货量。现在你应该是可以守株待兔了。

进一步的工作是主动出击。编写一个简短的介绍，包括企业特色，产品介绍等加上联系方式，向先前统计过的潜在买家发一个电子邮件。并电话跟踪。和他的销售部进行联系。通知你的存在，介绍你自己和企业，并明确表明你希望向他们销售你的产品。要求大胆和礼貌，大大方方。

应该说这一步要走出去，不要自己呆在家里做熊猫睡懒觉。要感觉客户，了解客户，聆听客户，说服客户。和客户做朋友。

我想这是做业务或做贸易都应该有的基本功吧。希望大家能够发挥自己的特点，多交流、多学习、早出成绩、多出成绩，多自己的企业做贡献。

首先，作为一名业务人员，这里先不指明为什么业务或贸易，但首先应当了解自己的特点。这包括自己公司主业，强项，产品特点、特色，技术优势，产品标准，价格，包装，生产能力等等，同时还应当了解自己的大客户。我称这个叫打基础。如果一名业务人员都不能很好的介绍自己企业的产品，介绍自己服务的特色，那么你很难立刻在客户那里建立良好的印象。打基础是我们对每一位做业务或贸易的朋友所做的建议，也就是所谓的“必先利其器”。

其次，可以通过网络搜集资料。通过相关的搜索你可以找到你的同类公司和贸易对象。建议大家做一个小 的数据库，包括客户名称，产品名称，规格，价格，产品特色联系方式都做一个记录。有些人会说，客户不多呀。没关系，毕竟不是每家公司都有网站，每个业务都是上网的，现在就是在英国、美国不也是穷人一大片，业务人员自己尽可能的搜集自己相关的产品企业。曾经有一家德国公司要求业务每人每天打100个以\*\*\*\*问电话并进行记录，可能目的是建立业务人员对市场的了解。

现在，你应当对自己所做的业务又有了进一步的认识，同时对你的销售市场也有了一点感性认识，知道了哪些人在生产，哪些人在购买或发出需求，中国的、外国的甚至也有几个公司和联系人了。这时，要做的工作是分析和比较。别人的特点是什么，自己的特点是什么，价格有没有优势，劣势是什么，不足是什么，价格为什么比别人高，服务内容有什么变化和多元的地方。大家不要小看这个比较工作，这也是再次的认识自己的产品，认识自己的特点，建立自己的信心。你如何说服客户购买你的产品，那么就要靠你自己对自己产品的认识和把握。准确、快速、简捷地表达产品特色是业务人员必须做到和具备的能力。

**第四篇：外贸人找客户经验方法大总结**

外贸人找客户经验方法大总结

我们九九外贸网根据很多外贸网友的经验总结出了以下文章，如有更多方法请大家多多补充，如果觉得好请把本文发给你的朋友一起分享哦。

找客户首先呢，要想做成外贸单子无非就是展会洽谈，你去找客户或者客户找你，先说下客户如何找到你，一般有如下几种方式：

1.购买B2B网站的会员，自然就是在家收询盘了，这种办法最简单，花费也不小。

2.购买相关搜索引擎的产品关键字排名，需要对你的产品做科学的分析和规划，才能有的放矢，主要是要选好关键字、定好价格，而且要求你的网站做的专业、可信、实用。不然有可能你的钱就白花了。

3.做一个外贸类型的网站，通过SEO方式获取专业流量，从而获取订单，这种方式花费比较少，效果也还不错。

4.将你的公司登陆到黄页性质的网站中，这个与B2B网站差不多，还是有一定效果的。

5.在国外购买平面广告，一般公司估计花费不起。

以上几点可以结合起来使用效果更加，重点就是先要有一个符合老外习惯的英文网站，切记。

再说下如何去找客户，并且是免费的方法哦，详细介绍下：

1.注册免费的B2B网站

很多外贸新手都知道要注册免费的B2B，这也是最常用的一个办法，但是其中的道道确有很多哦！你也许抱怨我注册了N多的B2B网站，也发了N的信息，但是收效甚微压根就没什么询盘，感觉在做无用功，为什么?

你可能会想免费的B2B就是这样的，为付费的会员作嫁衣的，根本是没有效果的.我感觉你没有系统的去使用B2B网站，抱怨的人很可能自己都记忘记了注册了多少B2B，发现一个注册一个，发完信息就仍一遍去了，下次再想登录网站连帐号都忘记了.其实有时候忽然打开一个很久没打理的B2B，居然发现里面还有几个寻盘的，后悔也没用了！

大家知道一般的B2B网站免费的会员比付费的会员排名靠后，只有你不断的更新

信息以及在产品的描述和关键字上下功夫才有可能排到前面，被客户搜索到的几率也越大.所以我认为你注册一个B2B就记录一个，比如你注册了50个，你就把这50个B2B的网站地址，用户名，密码，注册时间以及使用的感受写到Excel中，必要的时候可以打印出来放在桌子上面，然后计划下每天看其中的几个有没有有价值的信息.另外最好每个星期更新一下你产品的图片，图片一定要清晰，有代表性，最好不要用复制别人的那种图片，这样才能吸引客户的眼球！下面再说几个使用免费B2B的小技巧：

(1)学会逆向思维，大部分B2B网站客户联系方式对免费会员是保密的，但有时候你注册个买家会员进去，说不定也能查看其他买家的信息.我只是说一个方法，大家可以尝试一下。

(2)还有一些B2B网站是会提供一些买家信息的，比如公司名称或电话等.你就可以通过Google或者Yahoo等搜索引擎继续查找客户其它资料，我想这个办法大家应该也能想到吧。

(3)向行业高手学习，很多新人老是抱怨没有高手教，其实不管是哪一行，出来工作了很少有老同事手把手教你的，最重要的还是要自己学.开动你的脑筋，把你的产品名称放到Google中搜索，肯定能搜索到很多同行吧，那你就找几个大的公司，外销做的比较好的那种，把这些公司名字继续在搜索引擎中搜索下，你会发现他们都注册了很多B2B或者其他什么外贸网站，ok现在你就随着这些公司到那些外贸网站上挨个注册吧，说不定还有很多意外惊喜哦！

2.Google搜索，Google(英文版)上的信息量非常的大，上面一定会有你要找的客户，一般的网页搜索估计大家都会，我就就在这边总结下Google的各种搜索小技巧。

(1)Google图片搜索，就是利用Google上面的images搜索，输入你的产品名称.就会出来很多图片.然后进入那些网站，判断下是否是进口商或批发商，另外还可以知道产品主流的样式，虽然大部分情况下你找到的都是一些小店.但是毕竟也有合作可能，有的就可以直接走快递了，呵呵。

(2)Google地图，这个方法就是利用Google 上的Maps 搜索你的产品名称和你你想开发的国家，就能找到一些商店或者公司。

(3)网页搜索：就是在Google上输入你的产品搜索.比如如果你想出口mp4就输入： buy mp4，looking for mp4，mp4 importer(s)，mp4 distributer 等.有时候会搜索到很多B2B网站，你可以在搜索框中写buy mp4 –alibaba就可以在结果中排除阿里的站了.呵呵，再根据自己的产品慢慢体会吧。

(4)邮箱搜索：输入你的产品名称加上目标国际的邮箱后缀，比如你知道印度人喜欢用@indiatimes.com的邮箱，然后你就可以在Google英文版中搜索“mp4 import @indiatimes.com”等等.有时候能意外找到一些让你惊喜的客户哦.我们特意提供了一个邮箱抓取工具，结合Google使用，事半功倍哦，下面我们提供

一批主要国家的常用邮箱后缀。

巴基斯坦：@cyber.net.pk

阿曼：omantel.net.om

意大利：@libero.it

南非：@webmail.co.za

新西兰：@xtra.co.nz

新加坡：@pacific.net.sg，@FASTMAIL.FM

阿联酋：@emirates.net.ae，@eim.ae

土耳其：@ttnet.net.tr，@superonline.com，@mynet.com

美国：@aol.com，@netzero.net，@twcny.rr.com，@comcast.net，@warwick.net，@comcast.net，@cs.com，@verizon.net

希腊：@otenet.gr

印度：@indiatimes.com，@vsnl.com，@wilnetonline.net，@cal3.vsnl.net.in，@rediffmail.com，@sancharnet.in，@NDF.VSNL.NET.IN，@DEL3.VSNL.NET.IN

俄罗斯：@yandex.ru

德国：@t-online.de，@gmx.net

澳大利亚：@BIGPOND.NET.AU

俄罗斯：@MAIL.RU

泰国：@ADSL.LOXINFO.COM

阿拉伯联合酋长国： @EMIRATES.NET.AE

科威特：@QUALITYNET.NET

越南：@hn.vnn.vn，@hcm.fpt.vn，@hcm.vnn.vn

日本@candel.co.jp

阿根廷：@amet.com.ar，@infovia.com.ar

墨西哥：@prodigy.net.mx

意大利：@terra.es

法国：@wannado.fr，@mindspring.com，@excite.com

印尼：@dnet.net.id

巴西：@sinos.net

澳大利亚：@bigpond.com，@westnet.com.au，@gionline.com.au，@cairns.net.au

瑞典：@caron.se

奥地利：@eunet.at

波兰：@swiszcz.com

法国：@club-internet.fr

挪威：@walla.com

埃及：@rawagegypt.com

另外说下如何找某个国家的常用邮箱呢?比如你要找德国的邮箱，你在德国版的Google中搜索email，排在前面的就是德国人喜欢用的邮箱了。

(5)文档搜索，在Google中点击高级搜索，在文件格式中选择pdf，xls，ppt

中的一种格式，关键字写你的产品名称，就可以搜索到很多有用的资料了，仔细看有很多公司的采购计划，依次选择其它的几种格式还有更多惊喜呢，我们也提供了一个外贸专业版的Google搜索，大家也可以试一试。

以上关于google搜索的更详细说明请查看这个文章： /html/experience/2024/08/1262095.html

3.海关数据：应该是最真实的客户信息了，一般海关提单中包进口商和出口商的信息，货物的详细，运输的方式等.本站提供北美海关数据供大家查询！

4.各国驻外大使馆：大使馆有为本国企业搜集商业信息的义务.我国的大使馆也不例外.不过最厉害的还是美国人.中国的大家可以去商务部网站查询，美国地址是?bsp\_cat=80141700#bsp-256

5.通过一些商业目录站或者黄页，比如：

我们也整理了一批实用外贸实用行业站，点击查看详细。

6.行业论坛找客户，要知道每个行业都有自己的一些论坛，你在Google中搜你的产品加FORUM，BBS等就可以搜到，进去混混，看最目标就去和他们聊聊，很大机会能开发到新客户的哦。

7.通过一些外贸网站的免费信息，有许多新建的B2B网站为了宣传会把一些买家资料免费发放，大家可以经常搜索B2B网站，发现新的就立刻注册说不定会有惊喜哦！

8.博客推广：找个免费的英文博客，注册个账户，先发点自己的介绍，等过了审核期，再发布点产品的信息留下联系方式，效果还不错哦.大家都可以在Google中搜索”free blog”找到那些博客。

9.在付费B2B网站找客户，搜索到目标以后，找有会员账户的朋友帮忙查看联系方式寻求帮助。

10.下载个skype，在搜索联系人的时候写上你产品的关键字，多半那些名字中有产品关键字的老外就是你的目标客户哦，但是也不要贸然去和他们聊天，可以搜索下他们的资料，找到邮箱发信或者有准备的去开发客户。顺便说下skype主要还是用来给老外打电话和练习口语哦。

以上说的那么多方法，其实万变不离其宗，关键是如何去根据自己的情况灵活运

用，上面的方法希望对大家有所帮助。

当然其实联系上客户只是成功的第一步，后面还有开发信如何发送、怎么写、用什么邮箱等都值得研究，以后我们九九网会慢慢介绍给大家，再送大家2个免费打国际长途的网站bueno和returnees，希望对你有帮助。

最后大家如果能有更好的方法也希望能告诉我们，分享给更多人。

**第五篇：IDC机房带宽测试方法**

作为网络测试内容的一部分，精确的测量网络的带宽是非常有意义的。它不但可以帮助网络管理人员了解整个网络的状态，及时发现网络的瓶颈所在，更重要的是可以给网络设计人员，特别是网络协议的开发人员提供指导，采用新的算法来控制路由的选择，避免拥塞的发生，实现更好的拥塞控制策略。

测试目的：根据我国现有运营商负责IDC的区域机房，测试带宽为求机房设备稳定性、带宽（独享）稳定性、带宽速度、机房覆盖范围等。

测试环境：根据现有运营商负责区域和互联网用户热点区域，分别选择在电信布3-4个IDC测试点：华南（广东）、华东（江浙）、西南（四川）、北方电信（京津或东北）；在网通布2-3个IDC测试点：华南、华北、京津地区。测试时间：测试周期为3-5日；每天根据客户业务选取时间段重点监测；一般根据互联网现状，测试时间为网络应用高峰期：每天9：00-12：00、15：00-18：00、21：00-2：00。

测试监控软件：测试ping值的smokeping、测试带宽的IxChariot、流量监控的Cacti 等。测试方法 ① Ping值测试

通过本机的PING命令在以上3个时间点进行持续ping，能过查看丢包率、最大值、最小值等数据分析机房的网络品质。

参照标准：

1.2.同运营商之间丢包率不应超过2%，最好效果是1000个ping 没有一个丢包。

ping值要小，同区域的运营商之间ping平均值不超过10；跨省同运营商的 ping平均值在20-40 属于正常，跨运营商之间在50-80，具体根据当时运营商路由状况。

3.ping值均匀，ping抖动范围不应太大。建议软件应用：

Ping值监控软件smokeping软件监控，此软件可把最小值、最大值、平均值、丢包率通过图表的形式形象的表现出来，例图如下：

说明：横坐标为时间，纵坐标为PING值时间，图型形成一条平整的直线说明机房稳定，PING值显示越小表示机房带宽品质好。

② 路由测试 tracert router

查看测试点（如电信A机房）到达目标服务器（电信B机房）需要经过多少个路由器，并且可以根据经过的每个路由的数值（时间ms和ip)一目了然查看路由是那个运营商的，甚至那个省市的运营商的，检测路由节点是否属于优化路由。③ 带宽压力测试 在运营商区域分段进行测试，在选择的时间段里，通过ftp迅雷等下载（上传）软件、IxChariot软件数据传输等方法查看实际带宽（独享）的速度、稳定性、真实性。④ 综合测试

在选取时间段内先测试电信A机房上传下载，同步操作电信其他机房ping到A机房网关的ping值、同时tracert 电信其他机房到A机房路由，以观察机房带宽、路由、覆盖区域等整体质量；与此类推测试其他电信或网通机房。

备注

计算机存储单位： 1Byte=8bit 1KB=1024 B 1MB=1024 KB 1GB=1024 MB 带宽数据传输速率：

带宽单位为bps（bits per second），代表每秒传输一比特（bit），常用为kbps、Mbps。

举例：

以100M带宽为例，100Mbps转换存储单位应为100000000bps/8/1024/1024≈11.9M，所以100M带宽理论最大下载速度为11.9M/秒，具体根据IP数据包、交换机（路由）性能、等各种因素决定。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找