

開發海外市場一定要懂的 網路工具及參展技巧



因應全球買主採購行為的改變趨勢，優秀的海外業務需同時掌握數位及傳統國際貿易開發技巧，為企業爭取最多客戶。

本課程邀請具多年國際市場開發經驗的講師，講授拓展海外的行銷策略、網路工具與參展技巧，一次介紹數位與實體客戶開發技巧，以案例研討的方式進行，讓您為貴公司擬定及執行最佳買主開發策略。

師資 邱鎮湘 執行長 現任威智智慧股份有限公司

一、開發客戶先從市場區隔開始

找目標客戶前, 先定區隔市場|以市場定位來做行銷策略

二、開發國際客戶的網路工具與運用技巧

可以利用的網路工具|如何利用網路工具搜尋目標市場客戶|如何查詢公開資料庫找尋客戶|潛在客戶資料搜索技巧|如何正確使用關鍵字搜尋

三、從主要社群網站找尋客戶拓展外銷

從LINKEDIN中找國際客戶|從WeChat(微信)中找中國客戶



四、參加國外展會的行銷技巧

如何選擇適當的展會拓展市場|運用國際展會開發客戶的方法|會展客戶應對技巧

五、跨境電商平臺運用秘訣

著名國際電商平台觀察|電商事業發展與平台的選擇：

info.taiwantrade.com、Alibaba.com、Amazon.com、eBay.com|從電商平台中找國際買家|第三方代操跨境電商平台



【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】109年9月22日(星期二) 9:30~16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓(中悅世界中心大樓)

【課程費用】3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價 2,500元 (含稅、午餐)

【聯絡方式】陳小姐 03-356-1836分機11 | yhchen@taitra.org.tw

我要報名