

運用網路工具尋找潛在海外買主

本課程將教授您如何在網路上開發尋找潛在買主：從電子郵件開發信、LinkedIn社群平台、Amazon等B2C平台，到Google工具、tradesparq海關資料庫。讓您6小時內學會頂尖業務尋找海外買主技巧，掌握多項開發客戶的網路資源工具。

師資 林友程執行長 現任皋青行銷有限公司

【課程大綱】

1. 如何透過開發信觸及潛在買主

運用二次轉譯法，作各國開發外銷|尋找客戶電子郵件的5種秘訣|教您如何避免開發信被當成垃圾郵件與驗證客戶電子郵件|決定開發信效果的4大因素|提高客戶開信率的標題秘訣

2. B2C外銷平臺運用技巧與秘訣

設置關鍵字技巧|運用 B2C 平臺中找買家的技巧 (ebay、Amazon、wish、LAZADA)

3. 社群平台運用技巧與秘訣

LINKEDIN 找客戶|WeChat找客戶|如何透過Facebook LIVE直播地圖找客戶

4. Google各種免費外銷工具運用技巧與秘訣

GOOGLE TRENDS, GOOGLE MARKET FINDER 配合 GOOGLE MAP 找客戶|GOOGLE IMAGE 圖片搜索找客戶

5. 運用海關資料尋找潛在買主

使用tradesparq查詢海關資料



【時間】110年3月3日(星期三) 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)

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

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

【主辦單位】外貿協會 | 桃園辦事處

我要報名