

運用網路工具 開發海外潛在客戶

本課程傳授您開發國外客戶的工具與行銷技巧：
如何提高電子郵件開信率、LinkedIn、Amazon、Google工具等，讓欲投入外銷之企業以最少資源，開發國際市場。



林友程 高青國際有限公司總經理

30年資深業務實戰資歷，授課單位包含外貿協會、
中華民國職工福利發展協會、台北市進出口商業同業公會等。

我要報名

1.讓回覆率飆升的陌生開發信技巧

- ◆ 運用二次轉譯法，開發客戶
- ◆ 在客戶官網搜尋電子郵件的5秘訣
- ◆ 如何避免開發信被當成垃圾郵件
- ◆ 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技巧
- ◆ 如何回覆才有效轉化真實訂單

2.應用B2C外銷平臺，開發新客戶

- ◆ 設置關鍵字技巧
- ◆ 免費從 B2C 平臺中找買家的技巧

3.善用社群平台，開啟合作關係

- ◆ LinkedIn、WeChat 找客戶

4.Google各種免費工具

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

5.外銷金流/物流工具

- ◆ 如何選擇最佳物流方式
- ◆ EMS, DHL, TNT, UPS, FedEx 比較
- ◆ 寄樣品後的追蹤手法

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】10月24日(一) 9:30-16:30【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】3000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2500元(含午餐)

【聯絡方式】劉小姐 03-356-1836# 14 | miraliu@taitra.org.tw

