



利用搜索引擎找到潜在客户信息

简单实用的七个方式，轻松寻找您的潜在客户



关注 "PayPal 外贸帮" 微信
即时掌握最新外贸资讯



开拓您的客户资源

通过搜索引擎寻找客户信息，是外贸企业
开发新客户常用的途径之一。

对于外贸企业而言，无论是经营之初，还是拓展新的业务，找到潜在客户都是第一要务。而在开发新客户的众多途径中，互联网因其蕴含着庞大的客户信息，且信息范围涵盖全球，使得利用搜索引擎寻找客户信息成为了外贸企业开发新客户信息时最常见和实用的途径。

在此，本电子书围绕这一途径，总结了利用搜索引擎寻找客户信息的七种方式，您可以根据自己的业务需求选择相应的方式寻找属于您的潜在客户。



利用搜索引擎寻找客户信息的七种方式



利用关键字搜索

根据相关关键字在搜索引擎检索出潜在客户的官网，并找到客户邮箱地址。



利用黄页搜索

通过各个国家／地区的黄页网站，搜索当地符合业务需求的相关公司和企业。



利用第三方平台搜索

在国际知名的电商平台中搜索商铺，从中寻找目标客户。



利用展会搜索

通过国外展会提供的参展商名单，获取潜在客户的公司信息。



利用社交媒体搜索

在社交平台中，通过好友查询功能寻找潜在客户。



Google 图片搜索

利用 Google 图片搜索功能，追溯图片信息来源找到新的客户。



公司名称搜索

在已知公司名称的情况下，可直接在搜索引擎中进行搜索。



利用关键字搜索



通过关键词搜索 客户官网

在寻找新的客户时，由于我们并不知道客户是谁，客户在哪里。所以，您需要根据自身业务需求，归纳总结相应的长尾／目标关键词，通过这些关键词在搜索引擎中检索出您的潜在客户官网，并从中找到联系信息。



关键词搜索

直接在搜索引擎中输入相关关键词，进行搜索。

根据您的业务类型归纳出相应的关键词，直接输入搜索引擎中进行搜索。这些关键词可以是覆盖面广的热门关键词，也可以是描述精准的长尾关键词。

操作方法如下：

- ① 打开搜索引擎
- ② 输入关键词
- ③ 点击客户网站
- ④ 在网站内找寻联系方式



长尾关键词搜索

如果您想要缩小搜索范围，可以通过细化的长尾关键词进行搜索。

利用长尾关键词搜索出的信息，会更符合您对客户的需求。将关键词与用途类、参数类、型号类、卖点类、产地类、经营者类等词汇组合在一起便是长尾关键词。您可以根据您的需求尝试组合进行搜索。

应用技巧



型号



卖点



参数



材料



产地



用途

.....



选择任意 3~5 个长尾词



参数



型号



材料



关键词



型号



卖点



用途



关键词



材料



产地



参数



关键词

.....

关键词+目标词

快速获取客户联系方式的搜索方式。

由于搜索引擎是对信息的收录和检索，所以在搜索过程中加入“目标词”，虽然会导致一部分的客户资源被遗漏，但也能够让您在最短的时间内找到潜在客户的联系信息。

操作方法如下：

- ① 打开搜索引擎
- ② 输入关键词和目标词
- ③ 点开含有“产品关键词”和“email”字样的链接
- ④ 进入网站找邮箱地址

什么是目标词？

目标词是与网站有紧密联系的词。这里的目标词是指您所要寻找的目标信息（客户联系方式），通过关键词和目标词的组合，可以在搜索引擎的匹配结果中直接看到

以下是关键词与目标词的组合范例，供您参考：

hair dryers
cable TV boxes
electronic components
Wedding dress
pet supplies
...



email、@、service
serve contact、conatac us
contact、info
needed、importer、buyer
looking for、purchaser
retailers、supplier
...

根据您的业务选择跟
产品相关关键词

选择任意一个目标词

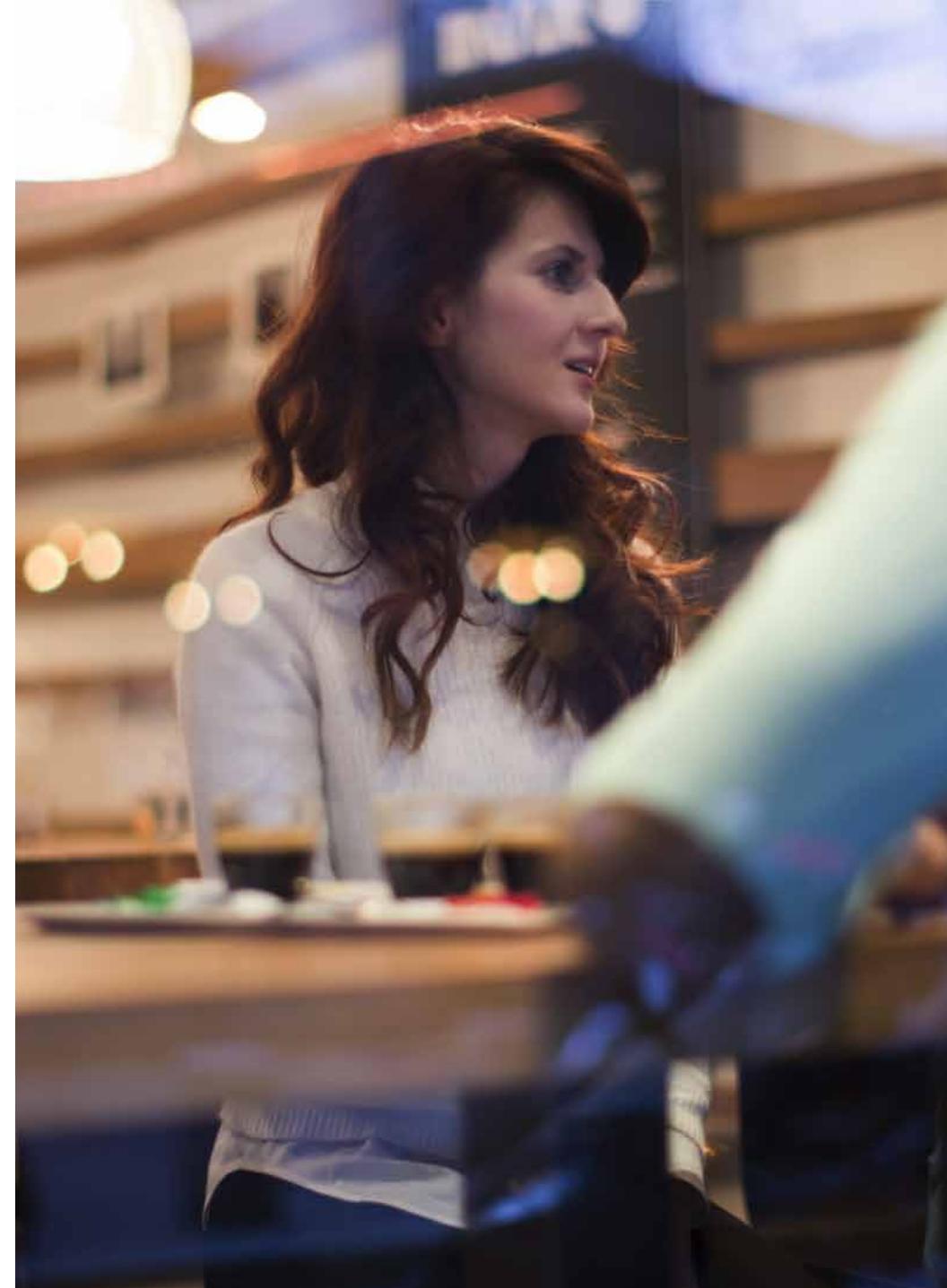
找出隐藏的邮箱地址

通过网页的源代码找到客户的邮箱。

很多商家会遇到这样的现象，找到了客户的官网，但就是没有找到客户联系方式，只能无奈的关闭网站，放弃这个客户。但这种情况并非不能解决，您可以通过网站的反馈表得到想要的联系方式。

操作方法如下：

- ① 进入网站反馈表/留言表页面并点击右键或按 F12
- ② 查看网页源代码
- ③ 按 `ctrl+f`，跳出搜索框---输入“@”
- ④ 查看被高光的邮箱信息



注：如果客户使用其他代码隐藏掉，这个方法会失去作用。



利用黄页搜索

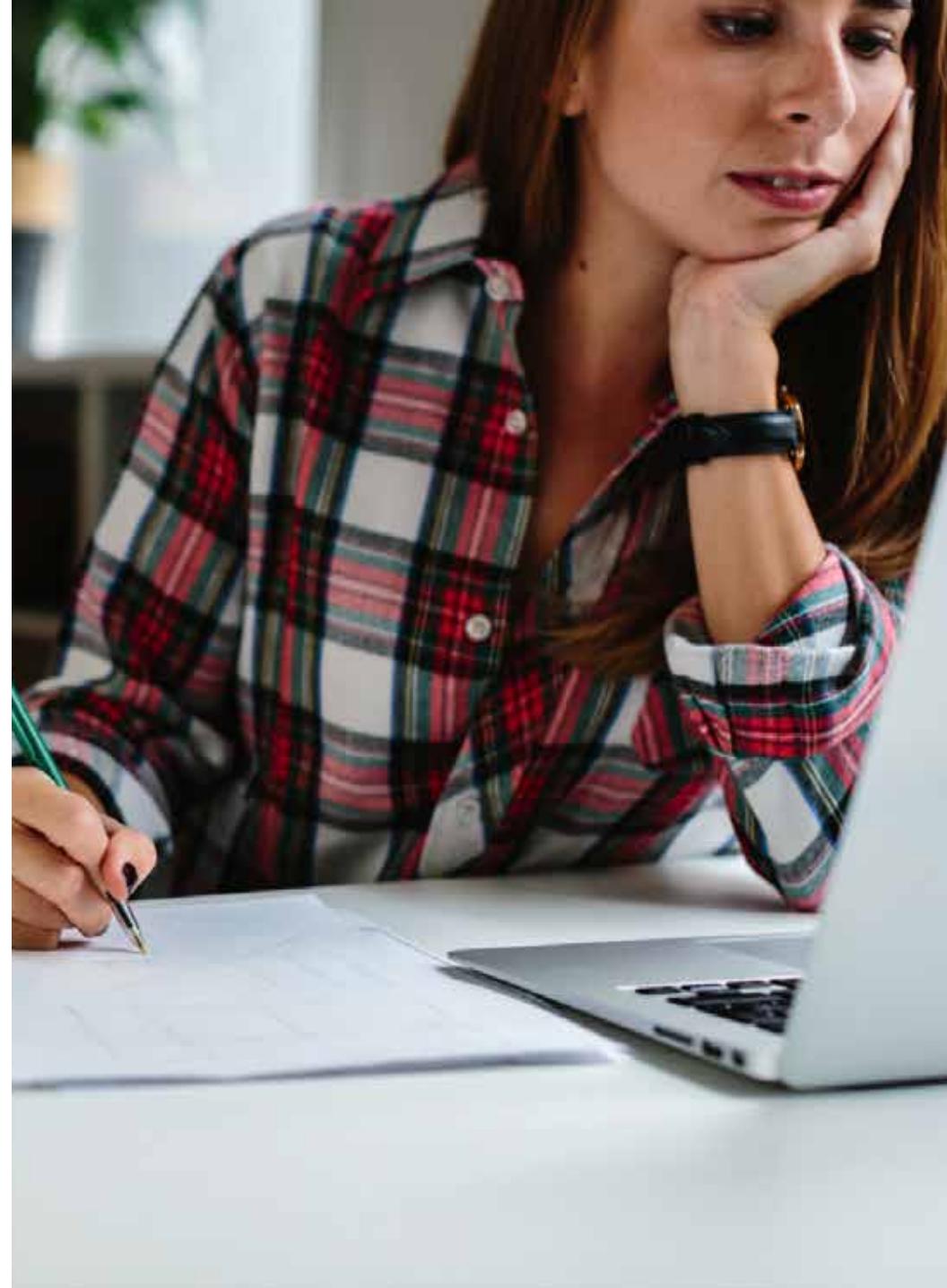
高效而精准的搜索

利用客户所在国家的黄页，搜索潜在客户的公司名称。

大部分国家都会有一个或多个黄页网站，可从中查阅当地的企业信息。当您对业务开发有明确的地域目标，不妨通过当地黄页网站搜索潜在客户，迅速开发新客户。

操作方法如下：

- ① 打开黄页网站
- ② 输入关键词，并选择目标城市
- ③ 搜索出在当地的商店或公司





利用第三方平台搜索

通过平台店铺 寻找客户

利用国际知名的电商平台中搜索潜在客户。

所谓第三方平台，即 eBay、Lazada、阿里巴巴、亚马逊等，在这些平台上拥有海量的商家，通常商家都会在店铺中留下联系方式，您可以通过这些信息与客户取得联系。

操作方法如下：

- ① 打开第三方平台
- ② 输入产品关键词
- ③ 选择目标客户国家区域搜索
- ④ 点击公司名片查看公司简介





利用展会搜索

展会让客户近在咫尺

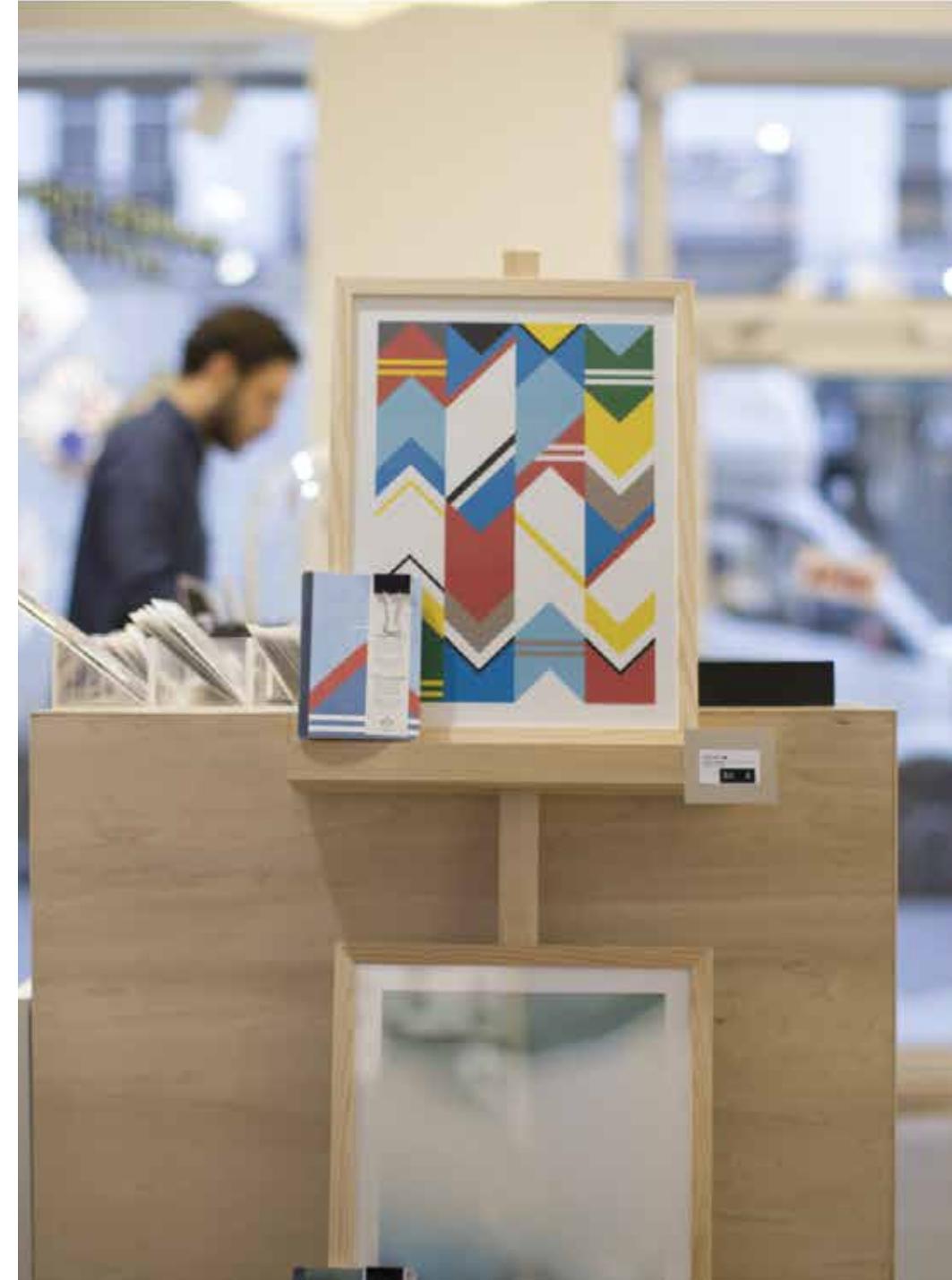
利用展会参展名单找到潜在客户信息。

在国外，每年会举办非常多的展会，其中汇聚了很多优质的潜在客户。更棒的是，有些展会会在自己的官网上提供一部分参展商名录，这时候，您只需要找到这些展会官网，并通过参展商的公司名来通过搜索引擎寻找更详细的信息，就可以非常迅速的发现全新的客户。

以下是利用展会寻找客户信息时，常用的目标词：fair、list、exhibitor、exhibition 等。

操作方法如下：

- ① 打开 Google
- ② 输入关键词和目标词，选择国家区域搜索
- ③ 点击链接得到信息





利用社交媒体搜索

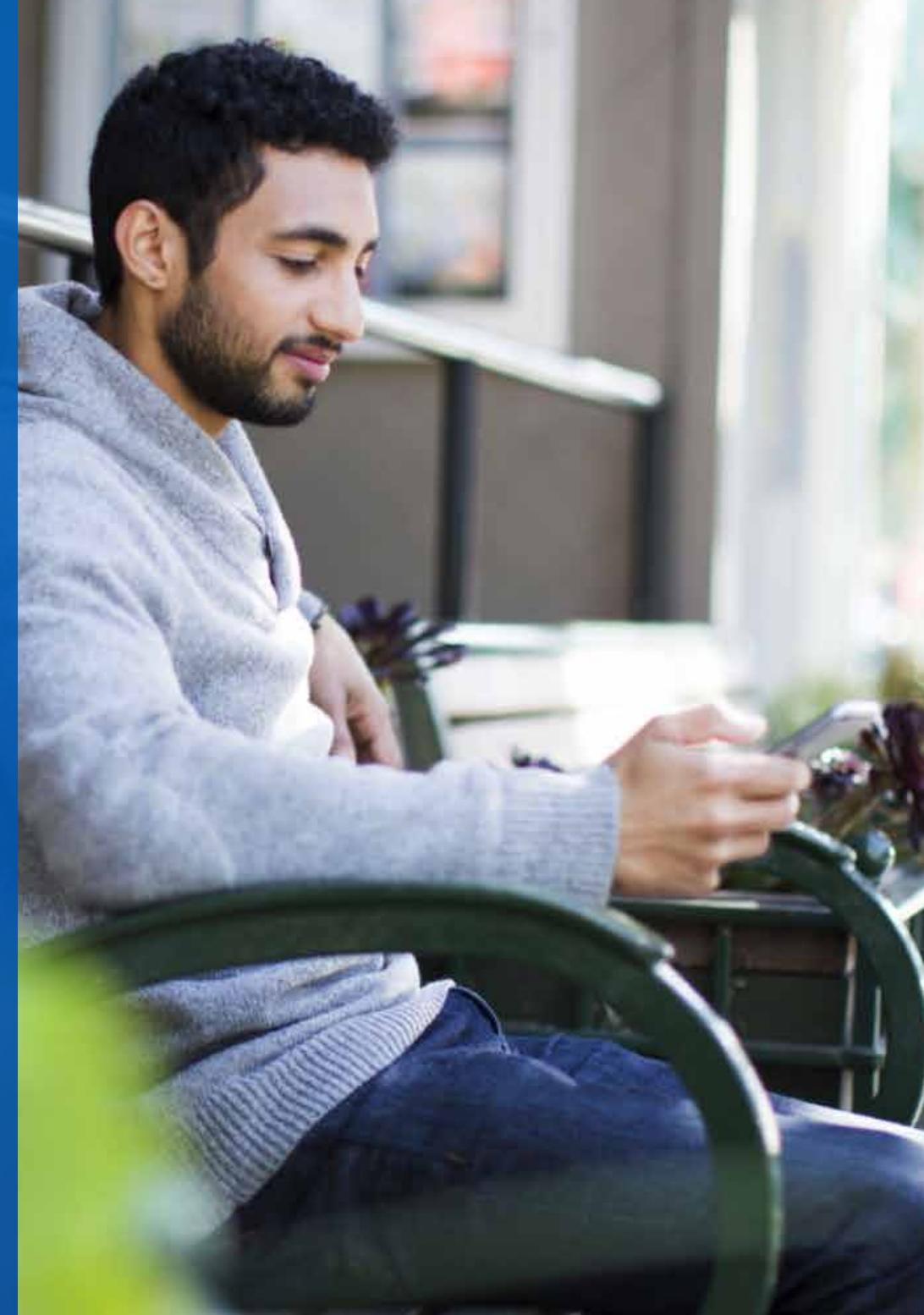
发现更多的客户类型

在这里，有 C 端客户也有 B 端客户。

社交媒体平台几乎涵盖了生活层面的所有群体，无论是平台群众还是商家群体。在这个庞大的数据中找到的邮箱并不一定全都有价值，但在这里你可以找到 C 端客户也可以找到 B 端客户，您可以根据自身业务的需求筛选出潜在客户。

操作方法如下：

- ① 打开社交软件
- ② 进入搜索好友栏
- ③ 输入相关产品关键词查找





Google 图片搜索

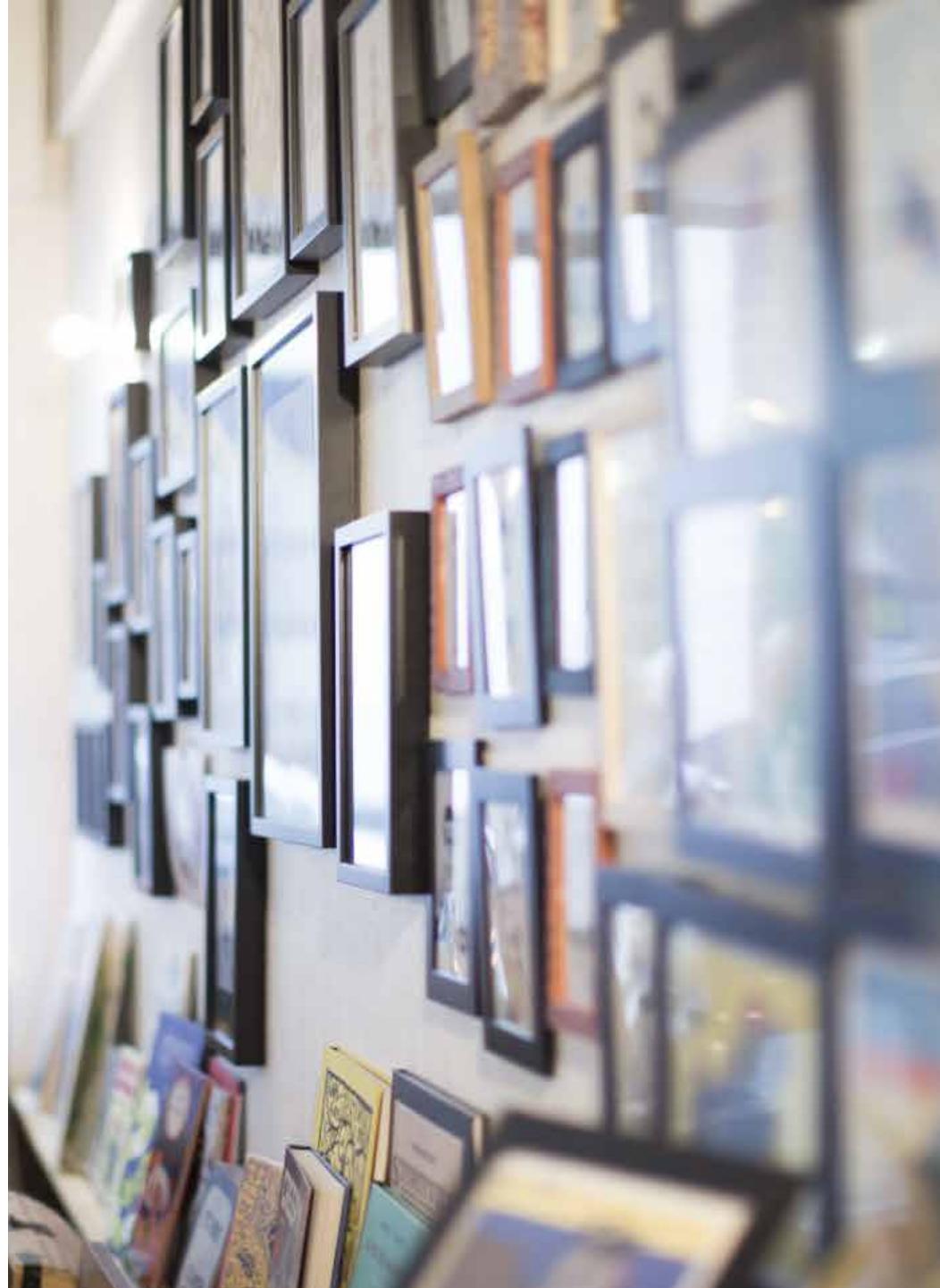
蕴含丰富信息的图片

利用 Google 图片搜索功能，查看来源信息获取客户信息。

Google 的图片搜索功能十分强大，汇聚了全世界的图片素材。在这里，每一张图片，都可能是您的潜在客户，通过图片查看信息来源，您可以发现不同国家的不同客户。如果，您刚接触跨境贸易，想要开发更多客户，利用 Google 图片搜索是一个不错的方式。

操作方法如下：

- ① 进入 Google 官网，点击 Image
- ② 在搜索地址栏中输入产品名称搜索
- ③ 点击图片，查看图片来源，进入网站





公司名称搜索

利用公司名搜索

公司名称搜索是寻找目标客户最快的方式。

在已经知晓公司名称的情况下，您可以以公司名称与目标词（如：邮箱、联系方式、服务等）的组合进行搜索，能够帮助您在最短的时间内找到客户信息。

操作方法如下：

- ① 登录 Google 搜索
- ② 输入公司名和目标词
- ③ 点击公司网站
- ④ 查找邮箱地址

使用公司名称寻找客户邮箱的四个技巧：

- ✧ 使用 Excel 过滤功能过滤重复出现的邮箱地址
- ✧ 确认公司信息的一致性，防止出现地域或者品类的不同
- ✧ 对搜索的信息进行分类归档（如：国家、地区、种类），可进行多次开发
- ✧ 利用 Google 搜索时可以针对不同区域使用不同国家域名进行搜索会得到更多精确信息



为拓展新业务 做好万全准备！

以上是通过搜索引擎寻找客户中最简单的七种方式，而这些方式比较适合使用范围比较广泛的产品，所以您还需要根据实际情况进行优化改善。

此外，如果您想要了解更多关于业务发展的相关信息，可以访问 [PayPal 外贸一站通](#)，免费下载与业务相关的电子书和信息图表。

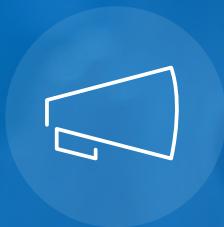


想知道更多 PayPal 产品信息及跨境电商市场洞察？



" PayPal 外贸帮 " 微信

扫描二维码，关注 " PayPal 外贸帮 " 微信，即时获取跨境电商知识与经验分享，享受 PayPal 深度服务。



PayPal 外贸一站通

透过一系列免费电子书和信息图表，分享管理和发展跨境电商业务的专业建议，每月定期更新，助您扬帆海外，乘风破浪。

www.paypal.com/c2/information-hub



PayPal 商业顾问

您是否想了解如何使用 PayPal 轻松收款，从而帮助您实现在线业务增长？请至 www.paypal.com/c2/contact-us 留下您的联系信息，我们的商业顾问将尽快与您联系。

请注意：

- ◆ 本文中的信息由 PayPal 编写，仅供参考和营销之用，这些信息不构成任何形式的法律、财务、商业或投资建议，并且不能代替合格的专业意见。
- ◆ 在寻求适当的专业意见之前，您不应该依据本文中包含的任何内容采取或不采取行动，本文的内容包含一般性信息，可能无法反映当前的发展或者解决您的实际问题，对于您根据本文的任何内容采取或无法采取的任何行动，PayPal 不承担任何责任。
- ◆ 虽然本文中的信息是从我们确信可靠的来源收集的，但我们对其准确性不作任何陈述，所提供的链接和其他工具仅供参考，PayPal 对其内容概不负责。本文不为任何形式的第三方产品和第三方服务提供担保或推荐。