

# 《2024 年传统外贸冠军新思维撩客攻略》

## ——B2B 批发商和大型设备如何提高利润增长

老板强则团队强，老板怂则团队也怂，老板富则团队才富，老板倒闭则团队失业，老板思变团队才能改变，老板雄与世界则团队雄与世界.....

### 第一天上午《海外批发商老板排查师训练营》

这是业务人员和运营人员都必须掌握的知识点。

如何找到海外商家的老板/负责人？

开发客户的核心是找到海外商家的负责人，如果你找到的都是对方的销售电话 Email 那是没用的。

Founder , Boss , Owner , CEO , COO , Director , Designer , purchasing manager 等人的 fb , linkedin , ins , tiktok , vk , Skype , tele 个人社媒账号。

累计 50 多种方法

有了这些目标客户负责人的社媒账号，不仅可以有效激活客户，还可以进一步挖掘这些负责人的好友人脉关系，这才是真正做好海外社媒 B2B 客户开发的有效操作第一步。

### 第一天下午《不会撩客的业务人员不是高级业务经理人》

很多很多外贸人的工作方式都很传统，导致把公司大量的意向客户维护成了‘僵尸’关系，导致白白浪费了大量的公司询盘。

很多外贸高手把一种高效跟单的技能称作个人软实力，和同行 PK，如果你和他都懂产品都懂市场，那么 PK 就是相等的，客户会在你们之间纠结，但是如果你能做到个性化、情感化，让客户对你更加印象深刻，处成朋友。这样子，订单大概率就会倾向你，因此一个业务做的好不好，其实跟个人软实力有很大关系的。

所以，外贸业务人员们一定要改变再改变。

- 1 如何挖掘客户 100%感兴趣的话题？
- 2 如何挖掘不同客户最致命的弱点？
- 3 如何大量挖掘 WhatsApp 通讯录客户的生意人脉？
- 4 如何大量挖掘 alibaba 采购商的生意人脉？
- 5 如何大量挖掘已经成交客户的生意人脉？
- 6 如何大量挖掘 CRM 里僵尸客户的生意人脉？
- 7 小公司如何成交超级大客户采购订单？
- 8“僵尸”的客户如何有效激活？
- 9 如何打开和客户尬聊的僵局？
- 10 如何让拖延症客户快速下单？
- 11 职场新手如何快速成为撩客达人？

12 我通过撩客把僵尸客户变成了 1600 多万订单；

13 一个动作让僵尸客户关系恢复如“初恋”？

14 如何让采购经理人批量的主动找你？

.....此处省略（被一百多个外贸总监审核通过的 100 多个撩客妙招）。

对于已经成交的大型设备订单客户和 B2B 批发商客户，更需要客户关系维护；不要年复一年日复一日的猴子掰玉米了，你是搞批发的不是搞零售的，为什么把 80% 的精力用在开发新客户而丢掉老客户，太可惜了.....

**所以，外贸业务人员们一定要改变再改变。**

**第二天上午《B2B 老板和经理人 IP 打造的 100 个发帖模板》**

**如果前面的内容属于情感撩客，那么这个话题就是专业和 content 撩客攻略：**

与其说客户想找一个所谓的好产品，不如说客户更想找一个靠谱的人。所以专业的人设很重要，你是否存在以下问题？

发帖没人点赞没评论怎么办？

发私信不回怎么办？

添加好友不通过怎么办？

如何让批量目标客户主动添加你？

如何在别人的小组里做直播？

如何玩别人的小组里的畅聊室？

如何把自己打造成行业 KOL？

.....治疗以上所有难题的解药就是一个靠谱的人设（有用）。

一个高价值的 B2B 个人 IP 应该从五个方面来体现：

一 B2B 情感撩客发帖模板；

二 B2B 产品撩客发帖模板；

三 B2B 工厂撩客发帖模板；

四 B2B 行情撩客发帖模板；

五 B2B 动态撩客发帖模板；

.....此处省略（100 多个 B2B 发帖模板）。

**重要提示：**

C2C 零售文案主打物美价廉，但 B2B 客户最关注的肯定不是物美价廉。

很多老板安排运营人员维护公司主页的帖子编辑工作，这是非常错误的行为，运营人员是团队里最不懂产品/不懂客户/不懂行情的，所以导致了发布的内容根本无法得到 B2B 批发商们的认可和关注。**怎么办才合理呢？**

个人 IP 的重要性，还取决于三点：

第 1 点，和目标客户互动的时候，对方会认为你是什么样的人；

第 2 点，如果你已经有了几百个几千个关注过你的人（包括点赞的评论的关注的收藏的甚至长时间浏览的），你怎么进一步影响他们？唯一做法就是持续性的发布对方感兴趣的话题呀。

第3点，坚持这样做，就可以让账号持续性圈粉，变成达人账号了。

### 第二天下午 海外社交媒体团队的营销布局《老板说》

老板强则团队强，老板怂则团队也怂，老板富则团队富，老板思变团队才能改变，老板雄与世界则团队雄与世界，老板倒闭则团队失业.....

很多人说 B2B 外贸就是传统外贸，所以拓客和营销思路也确实太传统，如何破局？

老板和经理人是销售型，团队的行为就是销售销售逼单逼单，老板和经理人是撩客思维，团队肯定有很多情感营销高手。

所以，团队要改变，一定是老板和高管带头先改变。

- 1 老板说：如何只用了一招让业绩裂变式增长？
- 2 老板说：不会投放社媒广告的操作肯定不是高级运营？
- 3 老板说：不会撩客的业务人员不是高级业务人员？
- 4 老板说：大部分 B2B 都在错误的运营 TIKTOK？
- 5 老板说：到底什么人才最适合打造 IP 达人？
- 6 老板说：老板靠运营人员打造公司 IP 流量是错的？
- 7 老板说：运营人员做的哪些无效工作？
- 8 老板说：社媒运营人才如何面试/如何考核？
- 9 老板说：异向思维提高核心竞争力的四种方法？
- 10 老板说：大部分企业官网都存在的逻辑错误？
- 11 老板说：如何打造海外社交媒体的账号矩阵营销？
- 12 老板说：如何组建海外社媒营销第一梯队小组委员会？
- 13 老板说：如何设立海外社媒营销三个阶段的发展目标？
- 14 老板说：如何储备展会圈粉的社交思维的落实方案？
- 15 老板说：没有统一布局，业务人员是玩不好社媒的
- 16 老板说：未来的营销思路就是如何做到海量曝光？
- 17 老板说：未来的品牌思路就是如何做到海量曝光？
- 18 老板说：未来的拓展海外市场和拓展省份思路一样
- 19 老板说：提升企业影响力 PK 培养人员能力？
- 20 老板说：小目标做工厂/中级目标小工厂大贸易；
- 21 老板说：做外贸的终极目标是做供应链整合出海平台。

### 本课件核心关键词：

1 改变，2 跳出固有思维，3 社交思维，4 异向思维，5 弱化卖产品，6 卖人设，7 卖模式，8 打造平台，9 资本变现。