

非主流外贸 高效法则

David 王孝彦



培训流程

为什么需要这个课程？

非常需要提高订单转化率。

全方位的选品，引流，谈判，促单，做关系。

做高效率与高性价比外贸。

老鼠需要变成老虎，老虎还要插上翅膀。

学完课程的收益是什么？

学会选择客户与产品。

学会高性价比的外贸做法。

学会野花没有家花香。内求办法。

学会大量使用工具，超越竞争者。

非主流外贸业务员特点

有血有泪，亲切的外贸案例。

有背后的场景与故事。

政治经济外贸，叙述很不一样的外贸故事。

工具式高性价比外贸。

为什么做做这个培训？

中国制造转型智造的路。

效率与外贸秘密。

传承与年轻人相处。

王孝彦 DAVID(翠梦国际有限公司董事长)

走遍50-60个国家

30多年外贸实战经验

台湾认识和运用谷歌第一人，since 1995

从传统外贸到互联网电商的领跑者

在全球10个国家拥有自己的独立网站

在外贸形势严峻的情况下依然创造出60%-70%毛利的传奇故事

自述

询盘来客术，询盘留客术，美金接单案例

非主流外贸业务员鬼谷子纵横术

曾经的帅哥工程师转型皮条外贸客，
曾经的八风吹不动变成了一屁过江来

经历两家上市公司，富士康与宏基，跑过几十个国家

David是喜欢与年轻人为伍的非主流外贸业务员

履歷

201505~ 成立all do promotion LLC 美国礼贈品外贸公司

201305~ 聚知飾品合夥人

201206~ 含光飾品合夥人

2008~ Emerald Dream Int'l LTD 成立

2002~2010 精理坊有限公司/運輸及美国电子产品，乐器，礼贈品貿易:

2001~2002 萌欣國際股份有限公司/副總經理

2000-2001 聯合醫網股份有限公司/技術長

1998~2000 資策會 群經理

1996~1998 全鋒 日本村田合作 FA控制系統開發，遠東化纖廠，集盛紡織廠

1994~1996 Acer 郵務應用系統開發

1991~1994 傳技電腦 警備司令部專案組長

1987~1991 鴻海精密股份有限公司 精密加工工程師/產品工程師

非主流外贸业务员心法 I

I 介绍与推广 2 hrs

自我介绍与推广的 MTV 技巧

了解资源与环境

邮件与电脑处理技巧

阳春询盘案例

新客询盘分析

需要在谈谈看的案例

非主流外贸业务员心法 II

II 询盘分析与报价 2 hrs

产品分析与试报价

客户分析

市场产品比较

鸡同鸭讲询盘案例

越讲越散的询盘案例

非主流外贸业务员心法 III

III AIDSC外贸技巧 2 hrs

AIDSC 业务员漏斗式技巧

没有后续的询盘案例

没有成功的陌生客户询盘案例

见光死询盘案例

峰回路转询盘谈判案例

非主流外贸业务员心法 IV

IV 高转化率追追追 2 hrs

追客户五次以上

询盘调研与管理（机会管理）

客户关系全网营销（关系管理）

跟踪邮件与推广邮件技巧

非主流外贸业务员心法 V

IV 选品与引流 2 hrs

产品趋势分析工具
选品与关键词技巧

独立网页引流
阿里巴巴引流



谢谢大家

