

本节主题:

商机识别及高效回复

目录

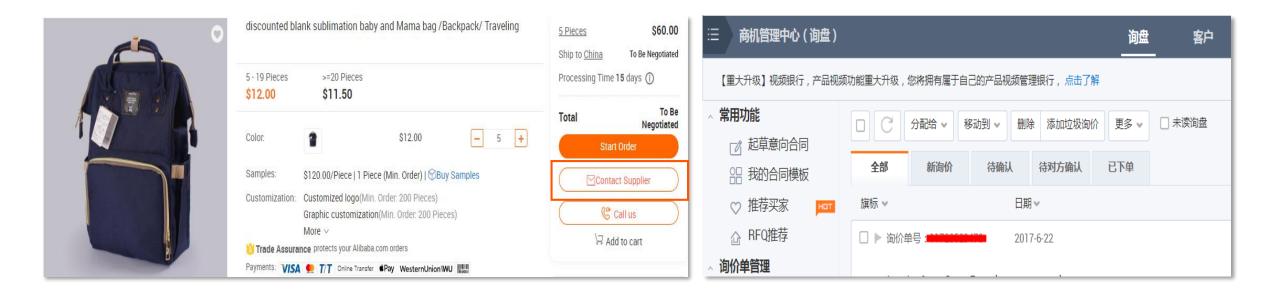
询盘界面解析

询盘识别及分析

如何高效回复客户

询盘是什么?

阿里巴巴国际站询盘是指国内外买家通过Alibaba国际站,对您发布的产品或公司信息发送的反馈或询价,您可以在My Alibaba-商机沟通-询盘查看您账号收到的所有询盘信息(注:管理账号进入可查看自己及下属子账号所有询盘,业务经理账号可以查看自己及下属业务员询盘,业务员与制作员只能查看自己账号询盘)。



询盘界面解析

建议回复时长: 6小时内, 可下载阿里卖家事实跟进, 商机不怠慢



询盘界面解析

建议回复时长: 6小时内, 可下载阿里卖家事实跟进, 商机不怠慢



询盘识别及分析

□ ▶ 询价单号:

更新时间: 2021-5-10 创建时间: 2021-5-10



Price inquiry from Victor Hugo Lopez in Switzerland [对方已读]what is the cover material that you like?











了解客户意向产品,避免二次询问

2 旺旺在线及国家

在线跟进,提高回复概率,国家区分,常用语言更易拉近客户距离

3 买家标记

了解买家分层, 有限精力更高 价值



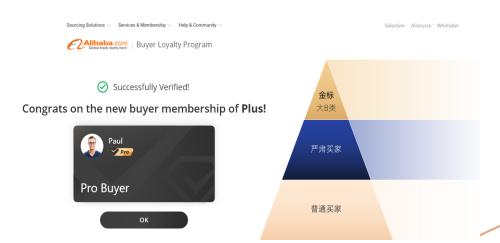
买家身份已经被第三方认证。

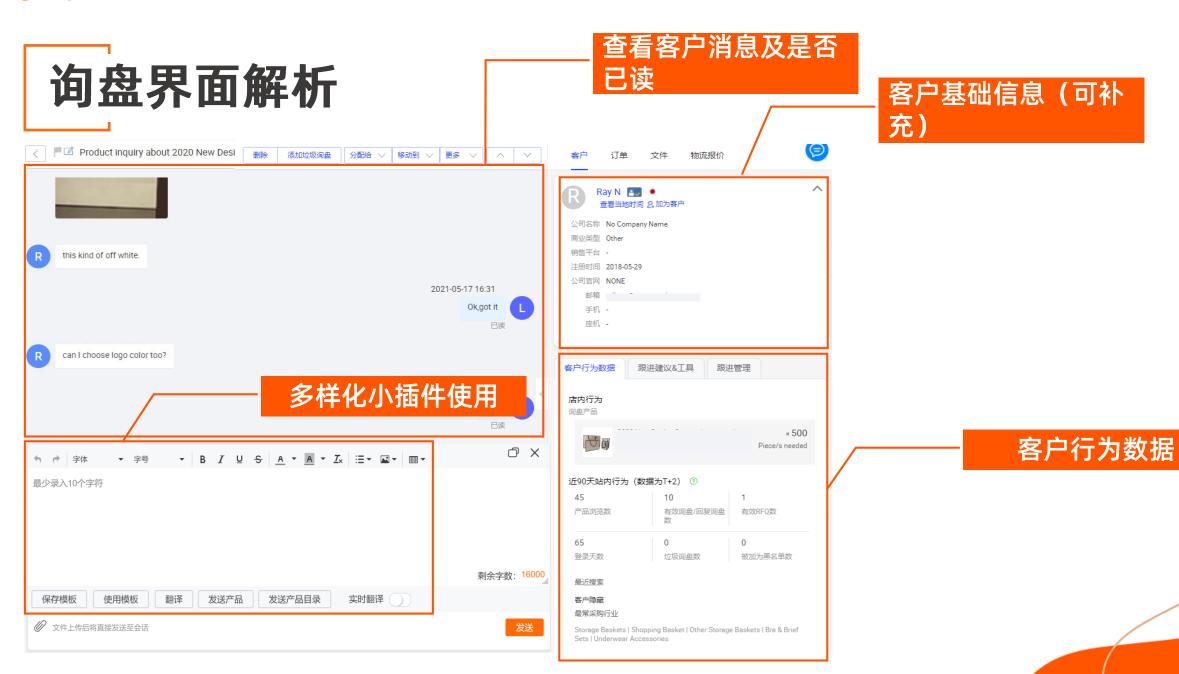


买家过去在平台上的商业行为已经被Alibaba.com数据模型验证。



买家身份暂未验证





关键行为信息

访问数据(90天)

被添加联系人数: 4 访问天数: 18

被添加黑名单数: 0

采购需求(90天)

有效采购需求: 1 通过报价数: 0

收到报价联系供应商数: 0

贸易数据(90天)

线上交易数: Hidden

询价数据(90天)

有效询盘发出: 6 被供应商标垃圾询盘: 0

搜索数据(90天)

搜索次数: 631 **查看产品明细次数: 292**

偏好行业: Paper Boxes,Mugs. 常用热搜词: Hidden

产品浏览:









- ▶ 平台标识:金标、蓝标打勾、蓝标、灰标
- ▶ 平台潜力分:平台半年行为数据评估
- ▶ 公司名: 进行公司查找进一步分析(谷歌/领英)
- ▶ 商业类型:客户类型(不同类型需求、关注点不同)
- ▶ 销售平台: 可到对应平台进行了解,需求也有所不同
- ▶ 注册时间: 对平台的了解认可度不同、客户类型也有所区
- ▶ 官网: 进入客户官网进行进一步分析(产品、规模、联系 人等更多维度)
- ◆ 邮箱: 社媒帐号等(联系渠道、客户分析)
- ◆ 手机: Whatapp、社媒帐号等(联系渠道、客户分析)

11近90天行为数据

新询盘竞争情况,老客户活跃情况

2 最近搜索及采购行业

行业匹配,专业性判断,针对行业内及跨行业客户不同对接

3 询盘品分析

同行竞品查找,知己知彼

客户高效回复技巧

简洁

- 语言简洁
- 产品推荐简洁
- 公司介绍简洁, 重点突出

专业

- 贸易流程专业
- 对产品专业
- 能用简单的话描述 清楚产品



回复原则



多样化

- 电话
- 视频面聊
- 3D逛厂,直播 更真实

及时

- ●询盘6小时内
- ●阿里卖家手机端下载随 时随地回复
- ●关注买家地域活跃时间



本节小结:

询盘界面小功能,使用顺手更高效

做好客户分析,有限精力最大产出

四大回复原则提升客户体感拿单快



阿里巴巴外贸云课堂

peixun.alibaba.com

钉钉扫码 立刻成长

