一般我是输入 <u>www.google.com/ncr</u> (小写的 ncr, ncr=no country redirect)

NCR 的意思是无论你到了任何国家都可以利用这个限制其跳转。注意 ncr 小写。

因为 google 的服务器搬出了大陆, 所以每次我们访问 google.com 都会自动跳转到 google.com.hk, 使用起来很不方便。

这个方法可以使其不跳转,例如在地址栏输入 google.com/ncr,可以限制其跳转,这样可以直接访问 google.com 的主页。

## 网上那些 GOOGLE 找客户的方法真的正确吗?

很多人对 GOOGLE 搜索引擎的搜索原理都不了解,就开始罗列 GOOGLE 开发客户的 N 种方法。其实有很大一部分的方法都是低效甚至错误的方法!

比如说 产品词+BUYER 这个方法,我认为是最傻的方法,这只会搜出来一大堆垃圾网页和 B2B 网页。正常的公司很少会说自己是 BUYER。什么时候会说 BUYER 呢? 一般只有在 B2B 网站发询盘求购或者零售网站上买东西时。

还有产品词+各国邮箱后缀之类,完全是瞎猫碰死耗子的方式,效率极其低下。这种情况下发 1000 封没有人回复都不稀奇。指望这样能开发到客户,只能看运气。

特别是各种论坛常见的 GOOGLE 找客户的 N 种方法,一条条罗列之类的帖子,我是觉得如果花大量时间去按照上面去做,可能耗费很多精力,效果也不甚理想。很多方法都在投机取巧,但是最后的结果就是效率太低。

还有很多人,搜索的结果里有了 B2B 网站,就用布尔运算符做逻辑非(减去某个 B2B 网站),想在搜索结果中排除这些 B2B 网站,比如:

谷歌搜索框里输入:

Product -alibaba -globalsource

这种低效的办法,只能排除有限的几个特定的 B2B。搜索的结果中又会有其他的 B2B 网站,甚至一些零售网站,让人很是心烦。怎么能避开那些讨厌的 B2B 网站, 国内同行的网站呢?

我们有办法排除所有的 B2B 网站吗?可能你会说,这不可能。

可是我说,这完全可能!!

要避开那些众多的 B2B 网站,光做一两个网站的排除是没有用的。这完全是"治标不治本"。

我曾经见过几种市面上的客户开发搜索软件,看了之后就没兴趣用了,竟然也是对 B2B 一个个罗列出来做过滤。呵呵,这样竟然也标榜自己的软件效果好,专业人士就多花点心思在产品上,别搞得这么业余,还天天吹嘘效果。

下面要介绍的方法绝对原创,效果立竿见影! 想要"标本兼治",需要对 GOOGLE 搜索原理有一定深度的理解并且一定要结合网页源代码知识。。

我曾经研究过 Alexa (全球网站排名) 排在最前面的 50 个 B2B 网站, 研究对比了他们的网页 META 标签 (title, description, keywords) 中的源代码, 由此提炼出了 B2B 网站的 13 个超高频词:

B2B, MarketPlace, Trade Leads, Platform, Manufacturer Directory, Business Directory, Connecting, Find Suppliers, Find Manufacturers, Member, Global Buyers, Worldwide Buyers, Overseas Buyers

(你可以看到,buyer 这个词,本身就是 B2B 网站的高频关键词,用 Buyer,必 出现 B2B。。)

继续对这十三个超高频词进行提炼,最后剩下:

B2B, MarketPlace, Leads, Platform, Directory, Connecting, Find Suppliers, Find Manufacturers, Member, Buyers

对于两个单词的,加上双引号。于是 "Find Suppliers" "Find Manufacturers" 再把所有的高频词(或者说过滤词)做逻辑非运算,也就是加上英文半角下的减号。注意每个要用空格隔开。

-B2B -Marketplace -leads -platform -directory -connecting -"Find Suppliers" -"Find Manufacturers" -member -buyers

再加上一些其他的过滤词来过滤:黄页,国内同行、行业目录、零售商店、论坛博客等,最后:

-B2B -Marketplace -leads -platform -directory -connecting -"Find Suppliers" -"Find Manufacturers" -member -buyers -China -Chinese -.cn -forum -"yellow pages" -yellowpages -online -shop -store -blog -wikipedia -youtube -.edu -.gov

这其实就是这些类型网站的源代码中的"特征高频词"。逐个排除这些特征高频词 即可避开绝大部分的非目标网页。

现在,你可以复制上面这些代码,在 GOOGLE 的搜索框中你原先的关键词后面输入一个空格,然后粘贴过去,搜一下,看看效果吧!是不是避开了很多 B2B 和黄页,行业目录,零售等网站!

什么?你怕太长 GOOGLE 会崩溃? 呵呵,绝对不会! GOOGLE 服务器的承受能力超乎你的想象。而且,我们实际在给 GOOGLE 做减负。

我们只是给了很明确的条件给 GOOGLE, 让 GOOGLE 缩小了范围,减少了工作量,加快了响应时间!不信你可以试试,不输入这些过滤词时,搜索的结果有多少条?输入之后,搜索的结果有多少条?

所以当我搜索的时候,我面对的直接就是一堆潜在客户网站。但是别人可能找客户时要一个个目测排除掉十几个B2B和零售网站才能找到一个潜在的客户网站。这搜索效率的差别,不言而喻。

前面说到网页的源代码,其实这个对我们外贸是很有用的。很多 SOHO 可能自己也会学一点 HTML,CSS,ASP 或者 PHP,用 Dreamwaver 做一些简单的网页,自己做网站不求人。当你对网页的源代码熟悉之后,看看你能做些什么意想不到的事情。

比如像某些网页的 CONTACT US 页面,没有邮箱,只有一个让你填资料的表单。这个时候,你就可以根据表单是否有 "多重指向性"下拉选框来直接判断是否能通过网页的源代码找到邮箱。

什么是 "多重指向性"的下拉选框 呢?

首先我们来说指向性。

如果这里的下拉框只是让你选择你是哪个国家和地区,那么就不是指向性。只是

给你提供了一个便利,可以直接在下拉选框进行选择而不需要去填写。

还有如果只是一些让你选择是从什么途径知道我们公司的下拉选项,这个也不是指向性。

指向性是那些: 你的 comments or inquiry 是关于什么? 使得网站程序可以根据你的选择来判断把你的 comments or inquiry 投递到某个具体职能部门(的邮箱中)。

## 比如:

General inquiry Inquiry for products Apply for credit Apply for distributor Order status

## 之类的下拉菜单。

一般当你选择了某个意图之后,网页的源代码中会对你的选择进行判断,然后转到其相应的公司职能部门的邮箱。而这些邮箱,80%的情况下可能藏匿在网页的源代码中。

这时你只需要查找源文件或者源代码,然后 ctrl+F 来搜邮件符号 "@" 或者搜 "option value" 即可找到。

利用源代码来查找网页表单"多重指向性"下拉选框中隐藏的邮箱,其实这已经不是一个什么秘密。

后面我会具体结合实际案例,来讲这方面的用法。(126 楼有具体实例) 前面 10 楼和 16 楼,我们提到了网页的源代码。下面接着 16 楼继续讲。 我们先来看一个小例子,

比如 <u>www.nstone.com</u> 这个网站,此网站例子之前福步别的版区有举例过。虽然找到的不是非常有用的邮箱地址,不过在此先做示例:

我们打开 contact us 页面:

http://www.nstone.com/index.php? ... tid=2&Itemid=85

可以发现这里有一个常见的需要填写的表单,表单中有一个"多重指向性"的下拉选框。

	ел. јоннаосусланиревлеот		
Choose a Location:	Memphis, TN	~	*
Daytime Phone Number:	Memphis, TN Nashville, TN		
Fax Number:	Mobile, AL (Gulf Coast) Jackson, MS		
Addrose 1.			

这时,你可以在表单的空白处右击鼠标右键,在弹出的右键菜单中选择"查看源文件/源代码",这样会打开一个 TXT 的文本文件,

直接 CTRL+F。在弹出来的对话框内输入"@"或者"option value",确定。就可以 查找到所有的邮箱。

```
<select name="to_location">
<option value="bfloyd@nstone.com">Memphis, TN</option>
<option value="bevin@nstone.com">Nashville, TN</option>
<option value="torr@nstone.com">Mobile, AL (Gulf Coast)</option>
<option value="September">Jackson, MS</option>
</select>
```

这里的 select 是网页制作的基本语言 HTML 中的下拉菜单的代码, option 是具

体某个选项的代码。我们可以看到,我们发现了三个 email 地址:

bfloyd@nstone.com bevin@nstone.com torr@nstone.com

由于这是一个销售类型的公司,因此每个邮箱地址对应的实际是不同的区域的 sales 负责人的联系邮件。根据这个我们也可以推断,所有这个公司的员工包括 老板可能邮箱都是 xxxx@nstone.com 的形式。

## 下面我们看另一个例子:

(声明:原先这里演示的一个真实的荷兰客户信息挖掘的内容,很意外地被客户得知了,要求删除公司的信息,因此这里的内容在原先的内容上做了删减。请大家谅解!)

有一家荷兰的公司(客户要求删除,网站截图已删除),主要做医疗和一次性用品。我们打开是的 CONTACT US 页面,发现是一个需要填写的表单,没有发现任何邮箱地址。

(注意: 这个时候如果网页表单中没有"多重指向性"下拉选框,一般基本上不需要再看了。因为没有下拉选框的控件 select 和 option,基本不会隐藏指向性邮箱)

Bedrijf/Instelling:		
Uw Naam:		
Functie/Afdeling:		
Uw e-mail adres:		
Uw telefoonnummer:		
E-Mail naar afdeling:	Selecteer een afdeling	~
Uw bericht:	Selecteer een afdeling Verkoop / Sales PR & Communicatie Inkoop / Purchasing Export Boekhouding / Bookkeeping Kwaliteitsmanager / Quality manager Directie / Management	<u> </u>
		~
		Verstuur

这里我们看到,在 "E-Mail naar afdeling"的右边,有一个下拉选框: 我们大致看了一下,选择项如下:

Verkoop / Sales
PR & Communicatie
Inkoop / Purchasing
Export
Boekhouding / Bookkeeping
Kwaliteitsmanager / Quality manager
Directie / Management

我们看到了 Verkoop 和 Inkoop 这两个词,荷兰语(Dutch) 里分别是"销售"和"采购"的意思。注意,放入"荷兰语关键词学习文档里"。

看到 Inkoop 对应了 Purchasing, 我们需要的就是它。下面查看这个网页的表单部分的源代码。查看一个网页的源代码有很多种方法。有的浏览器如火狐、搜狗、chrome 这些都支持鼠标右键菜单,"查看源文件"。

如果你是还用着 IE 这样的低效的浏览器,也可以在顶部菜单"查看(v)"中找到 "源代码(c)"。 (源代码的英文是 source code 或者 code)

注意:有的时候网页用的是框架或者嵌套结构。那么你所看到的网页实际上并不是一个单一的页面,可能是两个或两个以上的网页组合或者嵌套而成。

这种情况下,鼠标右键点的位置不同,查看的是不同网页的源代码。好比你如果随便在网页的两侧空白处点查看源代码,那么可能看到的是整体框架而不是要填写的表单页面的源代码。

那么怎样判断一个网站是单独页面还是嵌套结构呢?有种很简单有效的办法,从网页的左边按住鼠标左键拖拉过整个网页时(阴影代表网页元素占据网页的位置),如果你看到表单那个位置是一个"整块区域",那么这里就是嵌套结构,嵌套了一个单独的表单网页。如果是零散的阴影,则表明是整个 contact us 页面都是一个单独的页面,没有嵌套结构,比如之前的那个例子:

\_\_\_\_\_

那个 www.nstone.com 的小例子,我们用鼠标从左向右拖,看看阴影区域:

# Contact us

Complete the form below so that we can answet your questions as quickly and accurately as
possible.

(Please fill out all required field	s*)	
First Name:	*	Memphis, TN
Last Name:		10545 Hwy 64 East
Last Name.		Arlington, TN 38002 (901) 213-3422   (800) 856-8584
Your Company Name:		Fax (901) 213-3427
(if applicable)  E-mail Address:		Nashville, TN
E-mait Address:	ex: jonhdoe@examples.com	731 Melrose Ave
	ex. jointooc@cxampics.com	Nashville TN 37211
Choose a Location:	Memphis, TN ·	(615) 251-1345   (800) 729-4804
Daytime Phone Number:		Fax (615) 251-1346
		Mobile, AL (Gulf Coast)
Fax Number:		18467 Couch Plant Rd.
		Summerdale AL 36580
Address 1:		(251) 988-1751   (800) 310-4735
Address 2:		Fax (251) 988-1752

这种分散的,不是整块的阴影区域,就说明没有嵌套结构,你只要在页面的任何一处点击右键查看源代码即可(不需要在表单区域内点击右键)

-----

搜狗浏览器不提示网页结构,所以会直接显示"查看源文件"。你点了打开源文件 之后直接搜索即可找到。

其他浏览器如火狐会有网站结构性的提示如"此框架",那你就优先看这部分结构里的源代码即可。这时你要做的就是确保在这个表单的区域内(阴影范围内)点击鼠标右键。

Bedrijfinstelling:	
Un Neem:	
Functie/Afdeling:	
Uwle-mall edres:	
Un telefocrinumen	
E-Medinaar aldeling	Selector: orc ofdeling
Uw bericht	_
	▼
70 87 C7 L	或代表网页元素占据的位置:
別家込み	





这样会打开一个 TXT 的文本文件,直接 CTRL+F。在弹出来的对话框内输入"@"或者"option value",确定。就可以查找到所有的邮箱。现在我们来看看结果:

<option value="info@xxxxxx.nl">Directie / Management</option>

PS: 此处具体的网站和网址根据客户的要求已经做屏蔽处理。

可以看到。我们最需要的邮箱已经被找到。purchase@xxxxx.nl。

除此以外,还有 info 的邮箱,还有一个 <u>m.hordijk@xxxxx.nl</u> 的邮箱。这个看邮箱前面的账号,应该是个人名。名字应该是 Mxxxx Hordijk。

那么他可能是什么职务呢?这个人的邮箱对我们是否也很重要呢?会不会是什么 GM,CEO 或者 President 之类的高层呢?

我们继续利用 GOOGLE 翻译查看 Boekhouding。 Dutch --- English 得到结果: 这个是 account, accounting 一类的,应该是财务方面的,可能是 CFO(财务经理或财务总监)。那么这个应该不是正确的人。[/email] 。

于是发现到的邮箱中,purchase 的权重最高,其次 INFO, 其次财务部门 m.hordijk@schinkelmedical.nl。

为什么 INFO 的权重要大于财务部门? 你去你们公司财务部待个两天就知道了, 财务部门到底有多忙。

对于有些朋友实践后说源文件中没有搜到邮箱,152 楼有原因分析,请注意仔细查看!

好了,这个例子中讲到了网页的表单中,发现有多重指向性下拉选框,进而我们利用查看源代码的方法找到隐藏的邮箱。

那么是不是网页上有表单,也有多重指向性下拉选框,就一定能找到隐藏邮箱呢?

不是。大概有 70-80%的几率是能查找到的。还有大概 20-30%的几率查找不到! 比如我们看这个网站: 你也能看到一个需要填写的表单,和具有明确指向性的下拉选框。但是你查看源文件或源代码,查找"@"就找不到邮箱。这个时候我们查找"option value",找到如下代码:

- <option value="Product question">Product question
- <option value="Request Certificates of Analysis">Request Certificates of
  Analysis/option>
- <option value="Request for information">Request for information
- <option value="Suggestion">Suggestion</option>
- <option value="General Inquiry">General Inquiry</option>
- <option value="Employment Opportunities">Employment

Opportunities</option>

<option value="Other">Other</option>

可以看到,这里 value 后面是一些文字,而没有邮箱地址。

这是因为源代码中赋值、传递参数和逻辑判断的方式不一样。(如果你学过编程的基础的话,应该知道我说的赋值是什么意思。option value 本身就表示"选项的值"的意思。)

打个比方,在之前的那个例子中,网页的源码里,写代码的人员是直接把 purchase@xxxxx.nl 这个值

直接赋给"Inkoop / Purchasing"这个选项。这个也可以理解为直接赋值。就想当于: 选项 A=邮箱地址 (把邮箱地址赋值给 A),而且这句命令直接写在了网页里。

下面这个例子,是在网页的源码里,写代码的人员用了不同的变量来定义不同的

选项(你可以理解为代号),并且不在这个网页中做出直接指向,而是递交到某个在你提交表单随后进行判断处理的网页,随后再递交。

## 比如:

如果你选了"Product question", then 提交,然后在后台你看不见的地方,在一个判断程序的网页中,它可能会先进行分类,然后根据你选择了"Product question",最后把你填写的内容指向销售部门或者产品经理的邮箱。sales@microflex.com or xxx@microflex.com

这就好比多走了一个路径。因此你看不到源代码中的邮箱了。因为现在变成了 选项 A=某个代号。 如果你选中的是 A (某个代号),那么提交后先到后台一个判断的页面,来逻辑查询这个代号表达的意思和要指向的邮箱地址。因此,这种情况是不可能通过源代码找到邮箱的。

前面说到,搜索客户给客户发开发信之前,是非常有必要对客户进行了解和调查。 虽然会花费一些时间,但是碰到潜在的客户感觉比较对口时,千万别偷懒省略这一步。

为什么我说调查分析客户十分重要, 甚至要超过了开发信本身?

- 1. 可以帮助你找到对的人
- 2. 可以让你对潜在客户有更加详细的了解
- 3. 很多材料可以作为开发信的素材
- 4. 适当表现出你对对方的了解,让对方好奇甚至惊讶,对你产生兴趣。

现在,我们来用多个实例来讲怎样分析调查客户,深挖客户背景。

## 第一个例子:

假设我们就是一家做一次性手套和衣服的外贸企业,在找美国市场客户的时候, 找到 HIGH FIVE 这个公司网站。

请大家一起动手打开这个网站: <a href="http://www.highfivegloves.com">http://www.highfivegloves.com</a>

(注: 这个公司网站是我在零售网站的产品包装上看到的品牌, 进而搜到的)

## 第一步,对客户网站的研究非常重要!

打开一个公司的网站,首先我们看 ABOUT US 的内容。很多人上来就看看主页,看看产品页, 然后就直奔 contact us 页面去找邮箱去了。其实这是错误的习惯!

最有价格的信息点,其实都藏在 about us 页面中。要学会从公司简介中找到价值信息点!

公司角色,性质,所处行业,主营产品,历史,甚至可能 CEO 介绍。另外 about us 页面中也经常能提炼到关键词!



## **ABOUTUS**

High Five Products, Corp. is a premier supplier of disposable gloves and apparel to dealers and distributors worldwide serving the healthcare, laboratory, safety, industrial and food markets. High Five has earned the reputation as a premium brand known for exceptional quality, consistency and innovation. We pride ourselves on being able to offer the latest technologies in protective clothing and hand protection.

High Five offers a full line of disposable gloves in a variety of colors, styles and materials including latex, nitrile, vinyl and chloroprene along with a complete line of disposable, non-woven apparel. Our staff of sales and technical support is available to help you in selecting the right protection for your application as well as to provide you with samples of our products for evaluation.

At High Five, we are committed to providing the highest level of customer service, competitive pricing, speedy delivery and a comprehensive, cutting-edge product offering. Our ultimate goal is your satisfaction.

重中之重: 先对信息进行提炼和筛检!

方法是: 就像 HR 收到面试者的简历一样,想象一下你的手中有一个红色的记号笔,在关键信息和有亮点的地方划下横线,最后把这些关键的点给"摘"出来。之后我们来把这些重要信息进行适当处理,输入客户档案信息表格中,并逐条进行分析:

supplier of disposable gloves and apparel to dealers and distributors worldwide serving the healthcare, laboratory, safety, industrial and food markets.

## 分析一:

Supplier 角色: 供应商

disposable gloves and apparel 主要产品:一次性手套和衣服;(多了一个产品关键词,录入关键词表格中)

dealers and distributors worldwide 客户群体:全球范围的经销商、分销商 (显然要出口,自己生产成本高,价格可能没有优势,应该会从中国进口)

healthcare, laboratory, safety, industrial and food markets. 适用的行业群体:

医疗保健、实验室、劳动防护、工业和食品处理

(多了4个行业关键词,录入关键词表格中)

你看,公司简介页面中有这么多有价值的信息点可以挖,为何你们都从来不重视 研究呢?

继续: High Five has earned the reputation as a premium brand known for exceptional quality, consistency and innovation. We pride ourselves on being able to offer the latest technologies in protective clothing and hand protection.

分析二: 优质品牌商!

premium brand 多了两个产品关键词: protective clothing, hand protection (收录入关键词表格中,潜在客户的网站上的产品类别表达其实对你扩充你的关键词词库非常有用!!)

## 继续:

High Five offers a full line of disposable gloves in a variety of colors, styles and materials including latex, nitrile, vinyl and chloroprene along with a complete line of disposable non-woven apparel.

## 分析三:

主营产品: 一次性手套。latex, nitrile, vinyl 和 chloroprene 四种

副营产品: disposable non-woven apparel (一次性无纺布衣服,把这个录入到关键词词库!)

Our staff of sales and technical support is available to help you in selecting the right protection for your application as well as to provide you with samples of our products for evaluation. At High Five, we are committed to providing the highest level of customer service, competitive pricing, speedy delivery and a comprehensive, cutting-edge product offering. Our ultimate goal is your satisfaction.

分析四: 这里没有关键信息,不过此处的表达方式值得大家学习。很多很地道的表达方式的句子,可以放到 "About us 金句集合"里(我就不演示给大家看了,我用的是一个 WORD 文档收录的)

## 比如这里面的:

speedy delivery and a comprehensive, cutting-edge product offering.help you in selecting the right protection for your application as well as to provide you with samples of our products for evaluation.

这些表达,稍微改改,避开一些 spam trigger words,也可以写到你的开发信里 (太明显的"推销性"的句子就不用收录了),也可以放到你的网站或者 E-catalog 里。

经过初步的分析,此客户为对口客户,让我们继续"扒"信息。继续看网站上部的频道导航条,找到"Catalog",我们先下载,并保存到这个电脑上文件夹中。此处省略 Catalog 研究的若干字。(规格,型号,包装,颜色,产品线是否齐全等等。。)

然后,我们大致看一下网站首页。



可以看到,首先映入眼前的是4张产品图片,放在首页的产品一定是这个公司的主打产品!

然后我们来左边的产品类别结构,可以看到,主要的基本上就两大类。

排在第一位的应该是主营产品(我们判断此公司应该是以第一类产品: GLOVES 业务起家的),第二类产品应该是业务发展过程中新加入的产品业务。

根据我以前说的,产品分类越少的客户,可能越专业,价格敏感度越高。原因我之前有解释过。这里可以在潜在客户信息表格里注明:价格敏感度偏高!

这时候很多人就觉得这个就是对口客户了,下一步就是准备去找邮箱了! 其实这

## 里又要注意到一个坑!

# 注意看这个网站左上角公司的 LOGO!

细节需要注意:有没有看到,LOGO 的右上角有个圆圈,里面有个 R ® 这是商标的标志!! 你们可以用浏览器的快捷键把网页放大看。

所以说这个只是一个品牌网站,你往这个网站去发,很可能就没什么效果。很多一般大公司,下面会有很多品牌。每个品牌都是单独运营,一般只管销售,品牌维护和客户服务。(sales, brand maintenance, customer service)

对于采购,一般是由总公司负责。所以你往这个网站发一百遍开发信,可能也不一定有人回复你。

有时候,一家公司会有多个网站,尤其是当这个公司产品线下有多个品牌的时候。 很可能单独的一个品牌如果产品线够丰富,就会有一个独立的网站。

所以一定记得看看 网站主页底部 的"版权声明"。

版权信息就是:公司名 + 版权文字(有的加上年代)

例如: ABC COROPRATION ALL RIGHTS RESERVED 1998-2012

这里把情况分类: 主要是看公司名和网站的品牌名是否一致。

一、如果不一致,可能这里会显示另外一个公司名如 ABC。那么这个网站可能只是 ABC 母公司旗下的某个品牌网站。这个时候回到 Google 去搜索 ABC 公司,就发现了母公司 ABC 的网站。

- 二、如果版权信息里的公司名和主页的品牌名 HIGH FIVE 一致,那么有两种可能:
- 1) 这个公司公司名也叫 HIGH FIVE, 品牌名也叫 HIGH FIVE. 没有母公司
- 2) 这个公司公司名也叫 HIGH FIVE, 品牌名也叫 HIGH FIVE. 还有母公司, HIGH FIVE 只是母公司为了这个品牌特地建立的一个子公司。

我们来看这个公司网站底部的版权声明信息: HIGH FIVE PRODUCTS, INC. COPYRIGHT 2008

那么这个公司到底是上面两种情况的哪一种呢?

会不会这个公司没有母公司,自己的公司名就叫 HIGH FIVE PRODUCTS, INC.,

品牌就是 HIGH FIVE 呢?

这里,有两个办法可以鉴别:

1. 技术分析法: 看这整个网站的友情链接(外链)(不是 whois, 是用的 chinaz.com 的站长工具 <a href="http://link.chinaz.com">http://link.chinaz.com</a>)

另外,一般来说 GOOGLE 的 link:域名 也可以查,不过效果比较差。



我们在这个 HIGH FIVE 的网站上找到一个外链网站 Microflex.com

(红色方框标出来的就是我们找到的重要线索,之后可以打开这个网站看看,两个网站之间有什么关系。)

## 2. 目测观察法: 从网站上寻找答案

注意到网站首页右下角有个图片链接: MICROFLEX



两种方法都发现了一个 MICROFLEX, 这个 MICROFLEX 就是我们验证关系的突破口了。为何它会在这里出现? 他会不会就是我们要找的母公司呢?

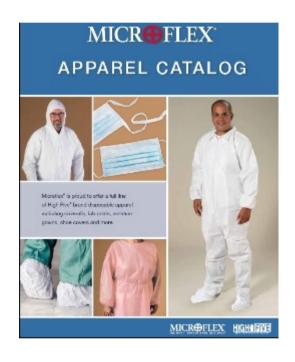
看着又不像,因为它右上角又有个品牌商标的标志。

这个时候,你可能要迫不及待地点击 microflex.com 的链接获得更多信息了。

但是,让我们有点耐心,对于 MICROFLEX, 我们先不去点连接转过去看。让我们先从 HIGH FIVE 这个现有的网站去查询蛛丝马迹。

让我们先从现有的 HIGH FIVE 网站开始,再度深挖信息吧!

前面说到我们已经下载了这个网站的 CATALOG. (主页的导航条里有),于是我们打开已下载的 CATALOG。



在 CATALOG 上发现了更多的信息点。

Microflex® is pround to offer a full line of High Five® brand disposable apparel including .......

再看右下角,确认了,两个都是品牌。且 Microflex > High Five 为什么 High Five 的 Catalog 上出现的主要品牌是 Microflex,这也印证了我们应该去研究 Microflex,会比 High Five 更加有研究意义。

再注意看封底,因为 Catalog 的封底经常是联系信息和版权声明信息的地方:



# MICROFLEX CORPORATION 2301 Robb Dr • Reno, NV 89523 (800) 876-6866 • www.microflex.com

©2013 MICROFLEX CORPORATION, A SUBSIDIARY OF BARRIERSAFE SOLUTIONS INTERNATIONAL, INC. ALL RIGHTS RESERVED

发现网站地址: www.microflex.com

最重要的是最后一个版权声明信息:

A SUBSIDIARY OF BARRIERSAFE SOLUTION INTERNATIONAL, INC

呵呵,是不是等于直接了解到了 Microflex® 这个品牌的母公司? 最终找到了这

个最关键的母公司了吧?

BARRIERSAFE SOLUTION INTERNATIONAL, INC

这里,让我们设置一个小难题,发散一下思维:

这里,我们发现了 E-catalog 是因为 HIGH FIVE 这个网站上是网站导航条里就有 CATALOG, 很显眼。

如果有的网站上,CATALOG 的位置放得"又深又拐"呢?如果这个网站上根本就没有放 Catalog 呢?? 怎么突破?

想要突破,借助 GOOGLE。这里的操作就需要你对 GOOGLE 搜索有少认识。 打开 GOOGLE。输入:

site:highfivegloves.com microflex OR catalog

原理: site 强制限定 Google 搜出 highfivegloves.com 这个网站上的所有网页,包括未显示在网站上的网页。

(不是所有的网页设计人员做好的网页每个页面都会显示在前台)

后面加上 microflex 或 catalog 这两个关键词作为条件。查询从 highfivegloves.com 这个网站上的所有网页中,含有 microflex 或 Catalog 的 关键词的网页。

## 好吧, 让我们来看看搜索的结果里出现了什么:

site:highfivegloves.com microflex OR catalog

Web Images Maps More ▼ Search tools

About 91 results (0.15 seconds)

### Catalog - High Five Products

www.highfivegloves.com/catalog.htm -

2012 High Five Catalog (2.9M). APPAREL CATALOG. 2013 Microflex/High Five Apparel Catalog (1.1M) · Microflex. HIGH FIVE PRODUCTS, INC. COPYRIGHT ...

## [PDF] APPAREL CATALOG - Microflex

www.highfivegloves.com/.../Microflex%20High%20Five%20Apparel%2... ▼ Microflex® is proud to offer a full line of High Five® brand disposable apparel including coveralls, lab coats, isolation gowns, shoe covers and more. APPAREL ...

**[PDF]** <u>HIGH FIVE PRODUCTS, CORP. • Phone: 312-266-9030 • Toll-Fre.</u>. www.highfivegloves.com/img/2012%20High%20Five%20**Catalog**.pdf ▼ material is color-coded throughout this **catalog** to help you identify the distinguishing characteristics of each product. Provides exceptional puncture and ...

这时你看,我们是不是已经找到了PDF的 CATALOG 和 包括 Microflex 的信息?

这样,我们在 CATALOG 中也最终能找到那个 Microflex 的母公司

BARRIERSAFE SOLUTION INTERNATIONAL, INC

然后的步骤就是去 GOOGLE 去搜这个公司了。

你看,一切都是殊途同归! 最终我们还是搜到了 Catalog 以及 Microflex 的信息。。

或者,在搜索 Catalog 时,我们还可以使用一个命令 site:highfivegloves.com filetype:pdf 这样可以去把这个网站上所有 PDF 格式的文件找一遍, 那么 catalog 可能就是其中一个。

但是再考虑一个问题,这里我们在 CATALOG 的封底的版权信息中发现了这个母公司,但是如果 CATALOG 中没有提到怎么办??

于是,我们来看那个重要度更高的品牌 Microflex 的网站: www.microflex.com



ABOUT MICROFLEX NEWS PRODUCTS INDUSTRY COMMUNITIES RESOURCES

Assurance

# OF QUALITY PROTECTION.

#### WHAT'S NEW

#### Ultraform® Powder-free Blue Nitrile Gloves



#### IT BECOMES YOU

Our unique soft formulation forms to your hand effortlessly as if it is second skin. In field tests users wearing Ultraform® actually experienced an increase in fine motor task performance compared to a bare hand. You have to feel how this feels.

click here for more information or visit www.betterthanskin.com

#### XCEED® Powder-free Blue Nitrile Gloves



#### Unparalleled Comfort

As the first examination glove to earn an Ergonomic Certification from U.S. Ergonomics, an industry leader in Ergonomic Standards, XCEED® gloves ensure the optimal balance of comfort, strength, protection and value.

click here for more information or visit www.microflex.com/XCEED

#### Product Literature

Find product brochures, sell sheets, specifications and more.

- Go to literature
- Request printed literature

#### Product Search Wizard

Don't know which product best suits your needs? Let us help you.

F Product search wizard

#### Request Product Samples

Request samples

#### HIGH FIVE PRODUCTS

For High Five brands, please visit highfivegloves.com

FGo to highfivegloves.com



进去之后,可以看到,这个品牌网站做的更好一些,左上角依然是有品牌标志。

可以看看 microflex 这个网站的 about us 页面, 因为很多公司对自己的介绍, 就可能会提到母公司。但是我们发现这个网站的公司简介中没有提到其母公司。

## 但是这里有一些新的信息:

As a leader in the medical examination glove marketplace, Microflex designs gloves to meet or exceed the expectations our customers hold. HistorySince 1987, Microflex has been a leader in the disposable glove marketplace.

可以看到,网站说自己 Microflex 是全球医疗检查手套的 Leader。从 1987 年就 开始做一次性手套生意了。

这些里面其实都能提取出来关键词,打个比方: has been a leader in the disposable glove marketplace.

把里面的 disposable glove 换成你的行业或者产品大类去 google 搜一下,很可能就会发现有相同或类似的公司描述的行业 Leader

所以我说, ABOUT US 页面中有很多关键词和描述性语句都很有价值!

描述性语句是:那些描述自己的行业,产品类别,角色,行业地位,以及终端客户群的那些语句。你平时注意收集起来,然后一条条去放到 GOOGLE 里搜,一定能发现市场上具有相同角色,相同性质,相同产品闲,相同终端客户(总之就是相同或相似自我介绍的那些同类的公司)

好了,继续。鉴于他是一个品牌网站,我们继续看他网站底部的版权声明信息: 发现:

2013 BarrierSafe Solutions International, Inc. All Rights Reserved.

这么一来,我们如果没有 CATALOG, 通过看 Microflex 这个网站的版权信息, 仍然找到了他的母公司。

然后我们去 GOOGLE 搜一下

谷歌一下: Barriersafe Solutions

找到网站: www.barriersafe.com

如下图所示: (由于限制, 我只能发 50K 以内的图片, 只有牺牲图片质量了)

## 可以看到,主页上写着:

BarrierSafe Solutions International is a leading innovator and manufacturer of personal protective equipment under three industry leading brands: Microflex, High Five and ONGUARD.

好,这个公司就是我们要找的背后的公司。你开发信发给这个公司,才有效果!

在导航条这里,也有品牌的详细说明: OUR BRANDS

现在我们终于可以大摇大摆地点 CONTACT US 去看联系邮箱了。结果发现,

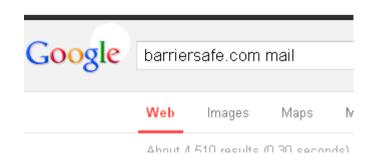
CONTACT US 页面没有任何邮箱。只有一个 Email US 的链接。

点了之后弹出来的是一个表单。大家都恨这个,是吧?

怎么找到邮箱呢? GOOGLE 来搞定!

GOOGLE 输入: barriersafe.com mail

结构: 域名 mail (域名是不带 www.的)



mail 这个词,比 email 要全面。因为有的网站上是写 email, 有的写 E-mail

你搜 email 的时候, 搜不到页面上有 E-mail 的这类页面。

PS: 另外,根据超链接源代码的启发,还有 mailto: 也可以同时包含 email 和 E-mail,甚至在一些没有出现任何邮箱文字,只是一个邮箱的图标链接的时候,这个代码会更给力一些。

这里找到第一个 ryong@barriersafe.com

[PDF] 9007.08 MO PkgVerifForm-KH.pdf - Microflex ftp://downloads.microflex.com/.../9007.08%20MO%20PkgVer Jan 3, 2013 - Upon receipt of the enclosed packaging materials, permail this form to Rebecca Yong at ryong@barriersafe.com.

对了, 这里我说一下

你们用 GOOGLE 的时候,一定要把默认语言设置为英语 默认语言是中文和默认语言是英语,搜索的结果会不一样

然后又发现一个: netadmin 像这样的很明显是 IT 的邮箱一般可以排除, 发了多数是没有用的

## netadmin@barriersafe.com - Email Data - WhoisMind.com

www.whoismind.com/email/netadmin@barriersafe.com.html ▼
Discover who owns the Email Address netadmin@barriersafe.com, which chostnames and names are related.

翻过两三页,又多了两个可能的邮箱。

## [PDF] View Report - Illinois Corporate Accountability

www.ilcorpacct.com/corpacct/.../2012-BarrierSaf-Lake\_Forest\_@ May 24, 2013 - E-mail. Phone. Address. Title. Chief Officer or author jkubicek@barriersafe.com ... BarrierSafe Solutions International, I

## [PDF] Roster

www.foodprotect.org/media/.../8-10%20Hand%20Hygiene%20Roster.pc Aug 30, 2010 - Telephone. **Email**. Madden. Tressa. Co-Chair. Regulatory - St Oklahoma ... nleydon@mail.uri.edu. Moore ... chalbrook@barriersafe.com.

jkubicek@barriersafe.com chalbrook@barriersafe.com

然后再搜,结果就非常少了

那么我们一共只找到三个邮箱地址:

ryong@barriersafe.com jkubicek@barriersafe.com chalbrook@barriersafe.com

很多人急急忙忙就发邮件了。让我们先查一下这个网站的域名注册信息(WHOIS):

有两个网站: whois.chinaz.com whois.domaintools.com 都可以查

更新时间: 2009年09月08日

创建时间: 2003年12月18日

过期时间: 2014年12月18日

联系人: administrator, network

联系方式: <u>netadmin@barriersafe.com</u>

可以看到 barriersafe.com 这个域名是 2003 年注册的。这里一般情况下联系方式会显示出这个公司 CEO 或者 President 等公司创建者的邮箱。NND, 这里竟然还是填的 IT 的邮箱。

Registrant: Microflex Corporation 2301 Robb DriveReno, NV 89523US

注意看: 注册的公司是 Microflex Corporation

说明什么? Microflex 在那三个品牌中最早, 而且这个母公司以这个主品牌起家。

我们也可以再对 microflex.com 进行域名查询来验证:

更新时间: 2008年10月13日

创建时间: 1995年10月07日

过期时间: 2013年10月06日

联系人: administrator, network

联系方式: netadmin@barriersafe.com

Microflex.com 这个网站 95 年就建立了(还是这个 IT 的邮箱。。。你想不想骂人?)

我们又查询一开始的那个品牌 High Five 的网站

www.highfivegloves.com

创建时间: 1999年03月30日

这么看,这两个品牌都比那个 barriersafe.com 的注册时间 2003 年要早。

推断早期是以 Microflex 这个品牌的销售起家,后来发展 High Five 的品牌。到了 2003 年上规模了之后,才建立了 Barriersafe Solutions 这个综合性母公司。这里一整理,公司的发展路线也清楚了。

等于说 WHOIS 这条路断了,没有找到公司管理者的邮箱。但是收获是理清了各个网站公司的关系和顺序。

我们就必须再用别的方法去继续找邮箱了。现在我们再借助谷歌: [注意结合本楼层下部的图片,按照顺序来看。]

## Barriersafe.com CEO OR President mail

barriersafe.com CEO OR President mail

Linden and Edgewater Announce Sale of BarrierSafe - Linden LLC

www.lindenllc.com/html/07.0 news 20111103.htm ▼

Nov 3, 2011 - Email: Ibolch@lindenllc.com ... Mike Mattos, President and CEO of BarrierSafe, said, "Linden and Edgewater were instrumental in helping us ...

可以看到, 出现搜索的结果: Mike Mattos, President and CEO of BarrierSafe

## 你还可以这么搜:

Barriersafe.com CEO Linkedin

barriersafe.com CEO Linkedin

## Mike Mattos | LinkedIn

www.linkedin.com/pub/mike-mattos/a/5a7/52b ▼
Greater Chicago Area - CEO at BarrieSafe Solutions
LinkedIn is the world's largest business network, helping 
¢
discover inside ... CEO at BarrierSafe Solutions Internatio

可以看到,在 Linkedin 中,确实又一次证实了 Mike Mattos 是 CEO。那么你可以去 Linkedin 去联系这位 CEO,顺势去找找他们公司的采购。(这一步就简单了,Linkedin 大家应该都会吧?)

也可以继续去挖这个 CEO 的邮箱!

我们继续用 GOOGLE 搜索 试试,只要找到这个人的邮箱就对了

## 谷歌:

## barriersafe.com OR microflex.com Mike Mattos mail

结果可以看到 果然我们找到了他的邮箱: mmattos@barriersafe.com 且和他的 名字对应

barriersafe.com OR microflex.com Mike Mattos mail

Web Images Maps More ▼ Search tools

About 127 results (0.36 seconds)

## Mike Mattos | Microflex | Email CEO @microflex.com CFO - Lead411

www.lead411.com > Industries > Software ▼

May 5, 2012 - Lead411's profile for Microflex with CEO/CFO info like **Mike Mattos's email** address, @**microflex.com**, linkedin, biography, etc.

**[PDF]** ONGUARD Acquisition - BarrierSafe Solutions International www.barriersafe.com/.../BSSI%20Acquires%20ONGUARD%20-%20Pre... ▼ Dec 20, 2012 - Tel: (866) 931-3613 • Fax: (847) 735-0410 • www.barriersafe.com v1 (1/13) ... Mike Mattos, CEO of BarrierSafe, said: "ONGUARD Industries is an important addition to BarrierSafe, enabling our ... kzanzucchi@microflex.com.

## Last - Nevada Governor's Office of Economic Development

nv.diversifynevada.com/nevada export/P250/ ▼

Skagen Designs, Ltd. email: . ... Microflex Corporation email: . ... date established: 1995 contact name: Mike Mattos address: 2301 Robb Dr. Reno ... Microflex Corporation email: mmattos@barriersafe.com url: http://www.microflex.com parent ...

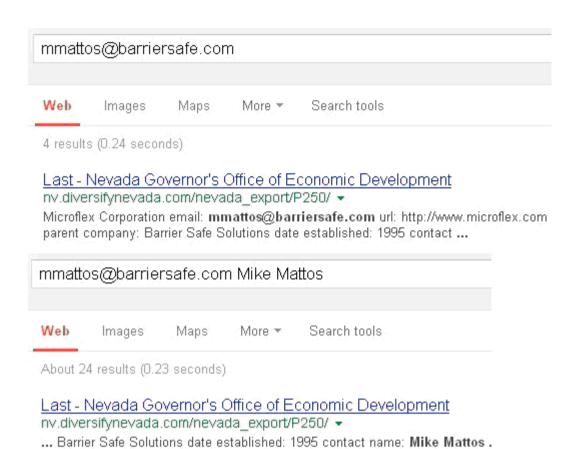
另外: 你会发现很多美国人的邮箱都会采取这种"名字+姓,名只用第一个字母+ 姓名全称"的形式。

所以如果上一步你没有搜到上述的结果,我们也可以进行合理猜测:

我们猜想,这个 Mike Mattos 的邮箱可能是:

m.mattos@barriersafe.com (有露点) 或者 mmattos@barriersafe.com

## 第一种露点的,没找到!第二种没露点的,找到!



这样就找到了最终的 CEO 的邮箱。下面我们要验证邮箱是否 OK

Corporation email: mmattos@barriersafe.com url: http://www.microflex.com

http://www.verify-email.org 输入 mmattos@barriersafe.com

```
Verify
```

mmattos@barriersafe.com - Result: 0k

#### 通过!

http://www.mailtester.com 输入 mmattos@barriersafe.com





两大 Email 验明正身,邮箱地址 OK,然后你就可以给这位 CEO 发了。 mmattos@barriersafe.com

另外之前还找到的三个邮箱,也发。

ryong@barriersafe.com jkubicek@barriersafe.com chalbrook@barriersafe.com

不过请注意,邮件发送的时候请注意:

尽量不要一封邮件设置好几个抄送的把所有人都发掉。这么做欠妥当。因为人都 有惰性,看到你给他的某个同事发了,他工作一忙可能就不会回复你了。

CEO 的邮箱请单独发送。

发其他人的邮箱时,你也可以抄送一份到 CEO。

这样这三位收到邮件都会有点紧迫感,因为你发给他的同时也发了一封到 CEO。如果他不作为,CEO 可能会问他情况。

然后给这位 CEO 写邮件,就要特别小心了,别写得像推销信一样。

可以先写一封邮件,不一定要用开发信的结构,可能你就简单的三四句话,找到好的切入点,先吊一下他的胃口,让他好奇,惊讶,让他不得不回复你的邮件最好!

还是那句话,你对潜在客户的公司了解越多,在字里行间表现出来,客户就会对你非常有兴趣,很大几率会回复你的邮件!

可以说,掌握了这么多的信息之后,要写一封很精彩有吸引力的邮件就十分轻松

了!

好了,我们继续说:

前面的那个美国客户 High five - Microflex - Barriersafe 的先告一段落。

我们来回过头来继续从荷兰客户的那个例子来说。

前面我们通过查看留言的表单的源代码找到了3个邮箱:

info@xxxxx.nl purchase@xxxxx.nl m.hordijk@xxxxx.nl

我们还可以利用 GOOGLE 去找更多的联系方式,不是吗?

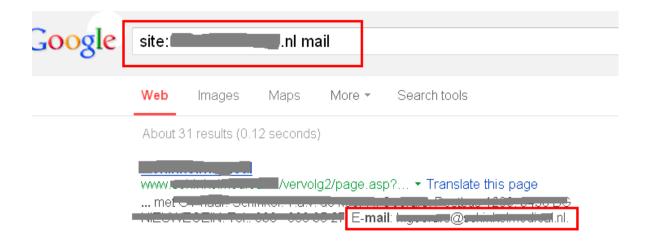
当时我首先想到的是,先用 Site 在穷举客户公司网站上的所有页面,然后找包含 mail 的关键词。原理我之前说过了,不是所有的网站都会把所有页面显示在前台。说干就干:

我是这么搜的:

格式是 site:域名 mail

site:xxxxx.nl mail

抱歉,此荷兰客户要求屏蔽公司和个人信息,所以可能会影响到可读性和流畅性,感谢大家谅解!



发现一条线索。[email] [email] <u>A.Rebison@xxxxx.nl</u> [/email][/email] 这个邮箱是不在前面我们找到的 3 个邮箱中的,那么又多了一个邮箱。只是,这个邮箱有价值吗?

我们点开这个链接,发现:



我们看到一个单词, CV, 呵呵。难倒是 HR 招聘的消息? 我们来借助 Google 翻译:



可以看到,的确是一则招聘的广告。且联系人是:

Attn Mr. A Rebison

Email: [email] [email] A.Rebison@xxxxx.nl [/email][/email]

正是这多一步的思考,导致了后面写开发信的时候,获得了很快的回复,而且来自于这位 Mr. A Rebison (根据客户要求,名字已做修改,用来演示,非真实姓名)

当时我也不知道这个人是什么职位,只是知道,他应该起码是个 HR 或者可能是公司其他管理层人士,我甚至想,会不会是 CEO 呢? 那么,这个邮箱的权重至少要比 info 要高。

想到 CEO, 呵呵, 我们去看看公司简介怎么说的, 有没有提到 CEO。

这时候我们回到公司简介来看:

可以看到一句话, xxxxx is a division of the "ABC Group". 那么这个 ABC Group 这个背景信息就很值得利用了。(这里的 ABC 只用来演示)

接 208 楼。

按照对口客户不轻易放过的原则,我们当然很有必要去看一下这个 ABC Group.

(实际上也许也叫 ABC Medical, ABC International ..... Group 可能只是个统称,对吧?)

不过,让我们稍微放一下,先来考虑,想要知道一个人的职位,我们可以借助 LINKEDIN,是吧?

考虑到这个公司叫 XXXXXX company, 它的母公司叫 ABC Group。前面我们发现发布 CV 广告的人叫 Mr. A Rebison.

(这里,这个人 A 简写了,如果没有简写,可以到 Linkedin, Facebook, Zoominfo 里搜一下,对吧? 现在讨厌的是这个 A 是个简写, Linkedin 无法搜出来。)

我们来考虑搜索的关键词:

ABC OR XXXXX A Rebison Linkedin (注意,表示"或"的时候 OR 大写)

看看结果:



点进去看看,恩,是 purchase & logistics manager. 从 Linkedin 我们知道客户 名叫 Andy Rebison (化名)





看到搜索结果中有个 Inkoop, 前面我们在一开始就已经把这个单词放到荷兰语学习库中了。这里是采购的意思。如果大家忘了, 也可以回到那个表单那里回忆一下:



这也算给大家一个提示,当你要开发某个特定市场的时候,比如法语,最起码要做到:

- 1) 法语的基本的网站的频道词要积累熟。比如: ABOUT US, COMPANY, HISTORY, TEAM, ORGANIZATION, PRODUCTS, CONTACT.... 对应的法语词
- 2) 一些公司简介中常见的词,如公司的性质: dealer, retailer, manufacturer, brand, distributor, importer, wholesaler .... 对应的法语词所处行业: Medical, Safety, Food, Machinery....

产品类别: XXXXX .... 对应的法语词

这些词,不是光靠 GOOGLE 翻译来积累,而是平时碰到潜在客户的网站,注意 收集起来并且用 GOOGLE 翻译来验证。把这些词最起码混个非常眼熟,这样你 看网站就很不费力。 我以前开发西班牙语市场的时候,说实话,一个西班牙语的网站,公司简介看一下,产品频道看一下,就知道是不是潜在的对口客户。这个功力也是慢慢积累出来的。

# 追问补充:

#### 接 226 楼。

实际上我们前面有学习和积累荷兰语的"采购"这个词(Inkoop),看看来找采购多么简单:

XXXXX(公司名) OR ABC(母公司名,不要写全称) Inkoop Linkedin

在第一页中,我们也立即就找到了这个 Mr. A Rebison ( Manager inkoop & Logistiek bij ABC Group )

- Nederland | LinkedIn
nl.linkedin.com/pub/hans-geerars/6a/b84/17b ▼ Translate this page
Utrecht en omgeving, Nederland - Manager inkoop & Logistiek bij

- Longin not (Nederland) professionele profiel not bet ... Manager inkoop & Logistiek bij

只要思维清晰,方法得当,总会殊途同归,就是这个道理。

即使当时没有从它的网站上找到招聘的网页中发现这位 Mr. A Rebison,只要他在网上留下过任何痕迹,你始终能最后找到他。

所以很多时候,反应出来的是做事用心不用心,做事是否多分析多动脑子,结果 是不同的。

## 现在,让我们增加点难度:

假设一开始,我们没有从 site:xxxxx.nl mail 的方式中找到这位 Mr. Andy Rebison 和他的邮箱 [email] <u>A.Rebison@xxxxx.nl</u> [/email]

我们从 Linkedin 中找到了这位 Mr. Andy Rebison ,知道他是采购,那么想获得他的联系方式(邮箱),有几种办法 (除了 Linkedin)?接 235 楼。

- 1. 大胆猜测+email 验证法 根据前面讲过的很多老外的邮箱账号设置习惯,我们 推 测 [email] <u>a.rebison@xxxxxx.nl</u>[/email] 和 [email] <u>arebison@xxxxxx.nl</u>[/email] 。经过验证,第一个露点的,通过!
- 2. GOOGLE 搜索: Andy OR Rebison "xxxxxxx.nl" mail 人名我喜欢拆开
- 3. 根据现有的其他邮箱的资料,写开发信,标题 Attn: Andy Rebison
- 4. 直接电话 call 过去, have a talk with him or his colleagues to get the email address.

好了, N 种方法已经找到了采购 Mr. Andy Rebison 和 他的邮箱。那么,是时

候我们给他写一封"精彩"的邮件了。

写之前根据现有掌握到的情况,让我们把目光再转回 www.xxxxx.nl 客户网站

上 About Us 这个页面:

看看上面写了什么?

Our company was established in 1979. We started from purchasing and selling medical products. We supply to wholesalers, mainly to hospitals. In 1996 we started our second business section: distributes disposable products to food

industry. Products meet the HACCP directives.

XXXXX is a division of the ABC Group, a company listed on the Euronext stock

exchange.

请回想一下,我前面说过的内容,把信息提炼一遍,找有价值的信息点。

先梳理:

成立时间: 1979年

经营方式: 采购和销售医疗产品

面向客户群体: wholesalers, mainly to hospitals

发展的转折: 1996 开始分销一次性产品,面向食品行业。

行业的标准: HACCP

公司关系: XXXXX is a division of the ABC Group

母公司: ABC Group 是在欧洲股票板块上市的公司

好啦,把这些信息录入到潜在客户信息表里面

有这么多的信息,你怎么来用?? 让客户对你很感兴趣,要吊起客户胃口,这就是看你的经验和情商了

思路一:根据它的这些信息,我们写开发信,"往上靠一创造共性"。

## 比如

这公司成立时间 1979 年,那我们成立时间 2002 年(你可以适当拉长点时间)。 客户 purchase and sell medical products,起先供医疗的批发商,主要终端客户 是医院,后来也供食品行业。

那我们 manufacture 和 export 医疗产品,我们也主要面向的是大的 wholesaler 和 importer,主要销往医院。

我们的一次性产品同时也适用于食品和劳动安全方面,产品符合 HACCP 标准 (你可以再加个证书。)

懂我的意思么?客户一看,嗯,会感觉到,这个公司符合我们的 partner 的感觉,有共同的 business 和 end-customers,应该有共同语言。方向跟我们很吻合,客户群体也对,产品也有交叉

我写一段供参考,便于理解:

Dear Mr. Andy Rebison,

We learn you from ABC Group(母公司) that XXXX company is running the business of medical products.

We are a leading MANUFACTURER of disposable MEDICAL & FOOD SAFETY products established in 2002.

In European market, we are working with many wholesalers and importers, mainly supply the superb products to Medical and Food processing section. Most of our end-customers are HOSPITALS, CLINICS and FOOD FACTORIES. Our products follow the standard of HACCP, ISO13485 and SGS.

(或者: We mainly supply to global MEDICAL importer and wholesaler, products used in hospital with HACCP, SGS & EC13485 standard. 3 years ago we began to produce disposable items for TESCO and other supermarkets for food safety sector)

Hope to find a way to work with you. Waiting for your contact to discuss the possible deal. Thanks.

Best regards, Sam

思路 2: 不用开发信的形式,用一种更 friendly 的 message,来激发客户的 兴趣和好奇。建立在对客户公司大概情况比较了解的前提上。

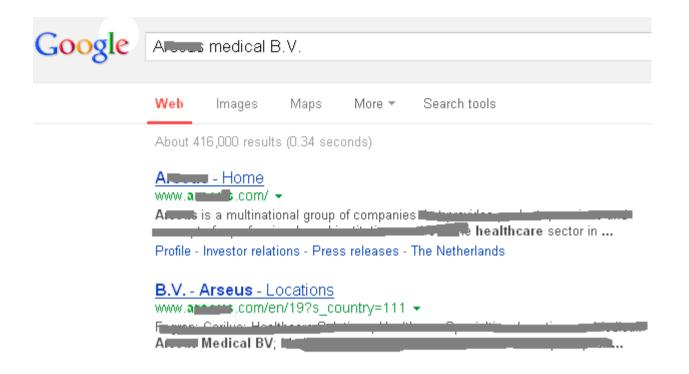
比如: 既然前面我们知道了它的母公司是 ABC Group, 那么我们也可以从这上面做文章。前面我们说到, ABC Group 实际上也许也叫 ABC Medical, ABC International, ABC Industrial ..... Group 可能只是个统称, 对吧?

但是我们从 Linkedin 发现了 Mr. Andy Rebison - Manager inkoop & Logistiek bij ABC Medical

那么这个公司就应该叫 ABC Medical 。 我们加上荷兰公司的常见后缀名, 大胆推测 可能是 ABC Medical B.V.

# 于是 GOOGLE:

## 1) ABC Medical B.V. 找到网站: www.abcxxx.com



看到母公司是跨国集团公司呢: a multinational group of companies

不知道你们还记不记得, 前面 XXXXX 公司说道 xxxx is a divison of ABC Group, a company listed on the Euronext stock exchange 上市公司对吧?

所以这个公司大就不奇怪了。可以说,欧洲的大公司都基本几种在德国和荷兰。

如果找不到,再试试 ABC Medical site:.nl

经常有时候能在荷兰本土的网站上获得更多信息。

在一个荷兰本土的网站上, 我们看到了 ABC Medical 的股票指数:

果真是上市公司啊,规模还很大。股票的指数和公司的简介:

A		
Price		
	Price	€ 18,79
	Change	€ -0,05
	Change %	-0,26%
	Open	€ 18,88
	High	€ 19,29
	Low	€ 18,70
	Volume	83.423

然后我就迫不及待地打开母公司的网站了 www.abcxxx.com 了。

从母公司的网站上得知 CEO 名字叫 Fernando Lapotti

公司旗下有 4 个子公司,XXXXX 只是其中的一个做医疗防护用品的公司。

好了,把重要的信息归总,然后给采购 Mr. Andy Rebison 写邮件,注意不要写成开发信的形式,先吊一吊胃口让他不得不回复!

Dear Mr. Andy Rebison,

Glad to learn that ABC Medical has stay on the Medical & Health sector of Euronext Stock board for 6 years. (先给客户戴高帽子,贵公司实力强啊,雄踞欧洲股票版块 6 年之久)

This is Sam, I learn your company XXXX company from ABC Medical. One month ago I called to ABC and a Genetalmen seems named "Ferlado"? he said I could contact you directly for any issue of purchasing business. I'm not sure whether you could get this email. (虚实结合,客户看到母公司告诉的联系方

式,他会比较重视也对你很感兴趣)

If so, please kindly give me a reply, thanks a lot.

Best regards, Sam

客户会有种很好奇的感觉,会先看看你的网站,你是做什么产品的。然后回复你一封邮件,跟你联系一下,看看具体是否有什么重要的事情。

上面说到了写开发信两种思路。

第一种是根据对潜在客户公司的了解,开发信的内容有意往上靠,显示出共性。 第二种是不写成开发信的形式,直接几句话结束来吊起客户兴趣和注意,最好还 能产生好奇。

当时我是按照第一种方式去联系 Mr. Andy Rebison 的。下面是他的回复:

Dear Sam,

Thanks for your mail.

I was wondering how you know my name.

Yes we have a complete range PE and nonwoven items, I will send you a list.

我当时的邮件主题仅仅写的: ABC medical division XXXXX

这里说明一下:只要你找到对的人,主题明确,一般客户都会看你的邮件的。所以有些新手纠结开发信的标题怎么写,其实真的没必要纠结,很多时候对开发信吹毛求疵,不如省下时间去多研究研究客户。

我这么写的依据是: 我写上他母公司的名字和他公司的名字, 他一定会点开看的。

于是,我回复他,他曾经发布过一个 CV,我是怎样找到的,我截了个图给他。

我告诉他, 我们也是在给他 CV, 只不过不是 employees, 而是 a CV of reliable partners.

他看到后很高兴,很快就发了询价单过来。

刚才一位朋友发短信来,说她昨天按照我的思路找到了采购,按照开发信的思路

2给客户写了一封邮件,客户很快就回复了。 🖤



# 截图如下:

Î.	: Re:
С	ould you send the e-mail again
F	abio
E	n 31/07/2013, às 23:38, Arica.li escreveu:
	Dear Purchase Manager ,
	Glad to learn market is the leading wholesale company in market .
	This is Arica, I learn your company from Alexa.
	One month ago I sent a mail to and a lady named " Carla " she replied that I could contact you could get this email.
	If so please kindly give me a reply thanks a lot

# 各位的学习能力都是超强啊!

但是要注意,这里的用词要很谨慎。比如这位朋友写的是 I send a mail to .... named "Carla"...

客户呢回复一句, 你可以 resend 那封 email 吗?

客户应该是这种心理, 你发给 Carla 过, Carla 也回复过, 但是为什么 Carla 没 转发你的邮件给我呢?你再把那封邮件重新发给我一下。

可以看到,因为语言的组织没有先想好并且没有想过对方有什么反应,就稍微改 动了一下发过去了,可能真的是弄巧成拙了。

看看我原文是怎么写的(可详细参考之前的280楼):

One month ago I called to ABC Medical and a Genetalmen seems named "Fer-lado?" he said I could contact you directly for any issue of purchasing business. I'm not sure whether you could get this email.

你看,我会这么写其实上都是有考虑过的。我都尽量不留下具体的证据,是吧? 首先我说的是一个月前打过电话,这样的话可能他问他的同事或者老板也不记得 了。

而且我特意用了 seems 这个词,没说具体的人,名字好像是 Fer-lado (Fernando 名字还写错了,说明真的是电话里听到的)

因此,CALL 和 SEEMS 就是关键的词。如果要使用这样的套路,这两个词不能省略。

### 歪楼:

邮箱的价值度:

Buyer, Purchasing manager > CEO, President, VP > Info > sale VP, Marketing director, project ...

一般 BUYER/Purchasing manager + CEO/President 发的效果是最好。

#### QUOTE:

原帖由 Flying\_snail于 2013-8-1 09:40 发表 
我按照楼主的方法,搜到的大多是美国和加拿大的客户。
唉! 他们都要UL的,我们提供不了,可以说他们不是我的重点客户群。
有什么办法能避开这一点吗?

我没有在教搜客户的方法,其实讲到现在我都在说帖子第一页 8 楼的内容: 纠正一个错误,不要搜到客户就直接看下联系方式然后套上开发信模板就发了。那

种不叫开发客户, 那叫浪费生命。

你问到搜索客户, 我帮你分析一下:

你搜到大多是美国和加拿大的客户是因为你用的是英语关键词,而且可能没有合理使用关键词的组合,而且所以找出来大多数是美国,加拿大,很正常。

把思维打开,不一定什么都要英语。

打个比方,你找德国客户,可以用域名 site:.de 进行限定,再组合一些关键词, 比如:

德语产品名 site:.de

德语产品类别名 德语产品名 site:.de

德语行业类别名 德语产品类别名 德语产品名 site:.de

德语行业名 德语产品类别名 site:.de

德语行业名 德国公司后缀名 GMBH site:.de

德语公司描述性语句 德语产品类别名 site:.de

找的时候注意收集德语的各类关键词和公司描述性语句。

当然,也会有德语的网站有 EN. DE 两个版本的,所以你也可以用英语按照不同的关键词组合,再次梳理一遍

注意你的产品词如果是两个单词的,比如 paper cup, 最好用双引号括起来(英文半角双引号)。 "paper cup"

因为如果你不括起来, GOOGLE 会把 paper 和 cup 当成两个关键词。相当于逻辑"与"的关系。 paper (这中间的空格其实就是 AND 了) cup

对于一些热度很高的关键词。当然你不打双引号也是没问题的。因为搜索热度很高,搜索的结果页面充足。但是如果你的关键词不是热度那么高的,你可以试试加上双引号看看,一定是有差别的。

例如,如果你要搜索"iron sheet",你直接输入 iron sheet 搜,你会看到,这些结果中会包含有着"iron"和"sheet"两个单独的词的页面,即使它们之间看起来似乎毫无关联。

还比如说,有的人的产品是三个英文单词的,比如: ULTRASONIC CLEANING MACHINE. 这实际是 A B C 结构。你可以看看,不加双引号和加上双引号是完全不一样的。加上双引号之后实际变成一个整体 "ULTRASONIC CLEANING MACHINE",相当于 D="ULTRASONIC CLEANING MACHINE"

这几天有收到一些短信问我开发信标题怎么写吸引人,开发信用什么字体等问题, 五花八门啊!

比如有人问:要用什么样的标题把客户吸引住?呵呵,这个是高估了开发信的作用。很多人很迷信开发信,认为没有回复就是开发信的写的不好,想办法这样那样去 改开发信,去换模板,其实有时候真的不是开发信的问题。我曾经给一个采购发过一封开发信,邮件写好了,标题忘了写就发了,对方也回复了。一般来说,发给对 的人,标题只要明确有内容,对方总会看的。

对方很多时候不是因为你开发信中的内容对你有兴趣,也不完全是通过你的开发信来看出你专业,而是看了你 开发信里的签名,点了你的网站,看过网站之后对你们公司有了印象和感觉,是否有兴趣有时候也是在那个时候产生的。因此,很多时候不是你开发信写的不好,而 是你的网站做的太烂。网站的建设应该至少提高到足够重视的高度。

比如你的公司网站做的杂七杂八,就像一个 trading company,而客户只愿意和 manufacturer 合作,那对方可能也不会回复你。

还有,一些新手,开发信的正文中会提到每年参加广交会,签名中有的还有写上阿里平台的公司网址。邮件是写的还挺好,不过客户看了你的阿里网站之后,开始去阿里发询盘学会自助找供应商了。本来引来一条鱼,结果鱼又发现一个大海,最后不知道跑到哪条船上去了。你能说是开发信的问题吗?

其实开发信没有什么定式,不一定要三段式,哪怕只有一段,两三句话,只要引起客户兴趣并且回复的开发信,都算是一个好的开发信。

我打个比方: 篮球上, 什么样的传球方式最好? 不是背后传球, 不是后场大抛, 不是上篮分球。。

只有一个标准: 接球队员最舒服拿球就是最好的

开发信要让对方看的舒服,感觉到兴趣,好奇,或者最好跟他有关系。

这里,切入点很重要!没有进入客户的视野时,你应该多思考,怎样引起客户的 注意和兴趣,让你能够进入客户的视线并对你有兴趣。

比如,客户的网站永远都是经典的切入点之一:

所以开发信真心不要太纠结,就像我之前说过的那样,其实就那么几个要点:

保证对方能收到 (避开 spam 高频词)

发给对的人 (发之前做客户调查分析)

对方对你感兴趣(根据你对客户的了解,在开发信中合理巧妙地使用已经掌

握的信息)

对方有需求增加供应商或比较价格 (时机和运气,或者你能让客户产生新的需求)

前面有网友提出的问题,将在后面集中解答。

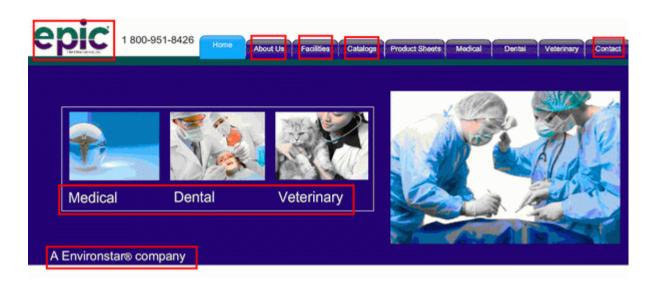
# 下面继续讲一个稍微复杂点的例子:

某天,QQ 好友"一念善心"给了个网站给我,说她在找客户的时候发现了这个网站,说可能也是做我们这类产品的美国客户哦。

好,让我们一起把这个网站打开,研究一下:

www.epic-medical.com

这一看就是美国公司的标准做法。LOGO + TEL





我把重要的信息点部分用红色的线条给框出来了。实际上你们平时分析客户网站的时候,也要留意。有时候很多重要的信息就被你忽略了。

很多新手可能看到网站上的产品图,恩,是做医疗的,就直接奔到导航菜单,点 CONTACT 去看邮箱了。

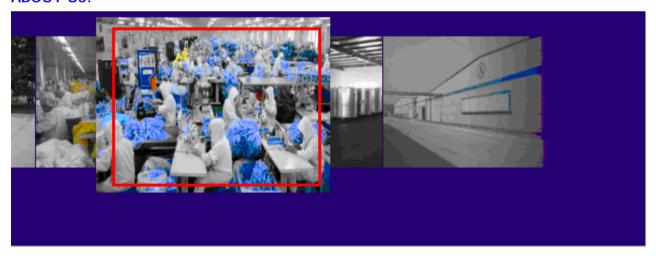
# 我们先来看,有几个重要的信息点:

1) LOGO 是一个品牌 -- 可能只是一个子品牌

- 2) 导航条里的 ABOUT US, FACILITIES, CATALOG 注意看看
- 3) 主要的行业是 MEDICAL, DENTAL, VETERINARY
- 4) A Environstar® company 呵呵, 品牌属于 Environstar 这个公司
- 5) 主要的产品类别: Personal Protective Equipments (PPE)
- 6) 角色: SUPPLIER, OEM, MANUFACTURER 注意到还有个 sourcing 的字样(可能是也采购无纺布的布料)
- 7)右边的文字以及底部的版权&隐私声明(字很小,你可以复制过来粘贴到文本上看)都说了 Epic Medical is a brand of Environstar Industrial inc.
- 8) 右下角的各类 SNS 平台

# 好,我们依次看导航条的内容:

#### **ABOUT US:**



nd low cost: es, Flat Sheets, Mask ... Established in 1998, **Environstar Industrial®** was born in southern California from humble beginnings. Environstar has grown into a competitve group of suppliers of non-woven personal protection apparel solutions in the clean room and industrial markets.

Our Epic® brand serves the medical, dental and veterinary nonwovens markets, e.g. infection control, sterile items and woundcare.

再次佐证 Epic is a brand of Environstar Industrial inc.

# **FACILITIES**:

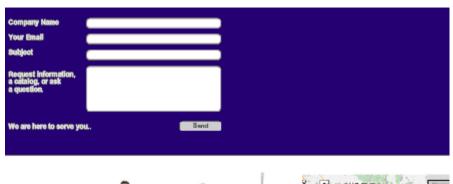


看上去像亚洲的工厂,可能是中国的。这个工厂到底是自己的工厂还是供应商的工厂呢?这里留下疑问,后解。

# CATALOG:

没什么发现。没有提供可下载的 E-CATALOG.

# **CONTACT US:**







这里有个表单,不过是用 FLASH 做的,而且也没有指向性的下拉菜单。一般 FLASH 做的基本在源代码中找不出邮箱。所以这里放弃。

# 看到联系信息是:

Environstar® Industrial 600 South Kraemer Blvd. Brea, CA 92821

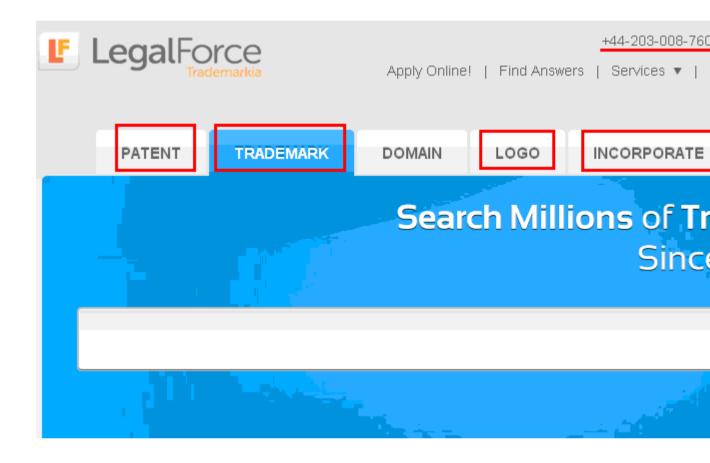
呵呵。那么这个 EPIC-MEDICAL 的网站就暂时告一段落,我们把目光转向 Environstar Industrial inc。

那么下一步,我们就要扒出这个公司: Environstar Industrial inc

这里多说一些内容吧。对于美国的公司,很多人推崇 manta.com,其实这个网站还可以,但是并不是十分给力!

## 下面介绍两个网站给大家:

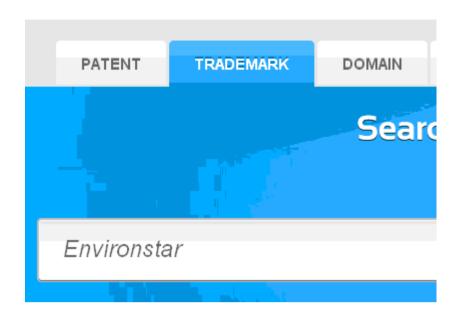
# 1) http://www.trademarkia.com



超级强的网站,可以不但可以查各种品牌的情况,还有专利 (Patent), (Logo),(Domain)的查询和注册,甚至还可以在各种社交平台上注册你的商标品牌(Social)。

注意: 范围只限于 美国、加拿大、欧洲。 南美, 中东用不了。

这里我们不细说,我们先使用 TRADEMARK, 输入 Environstar:



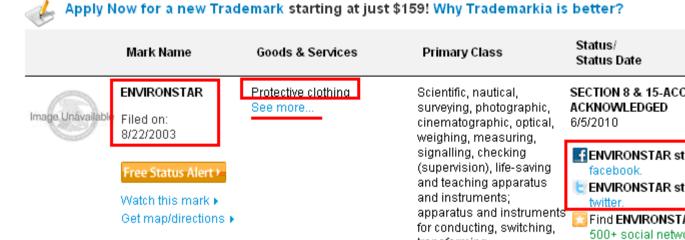
搜到了结果。看 Goods & Services 这里,如果你对产品了解,明显 Disposable Clothing 属于 PPE (Personal Protective Equipments),那么我们找的没错!



Advanced Search

FREE >>

Trademarkia.com is updated regularly with the latest trademarks from the United States Patent & Trademark Office (USP) there may be marks that were removed from Trademarkia at their owner's request, you can apply now to register a different **Environstar** as a trademark if certain conditions are satisfied. Click here to see a list of these conditions.



transforming,

See more...

accumulating, regulating or

## 点里面的 SEE MORE:

## 我们可以获得更多的信息,详看图解:

# **ENVIRONSTAR**

By: Environstar Industrial, Inc.

Tweet Logo Share on Facebook

Protective clothing

Perfect for these industries

Words that describe this logo

 Computer & Software Products & Electrical & Scientific Products protective clothing

This is a brand page for the ENVIRONSTAR trademark by Environstar Industrial, Inc. in City of Industry, CA, 91748. Write a review about a product or service associated with this ENVIRONSTAR trademark. Or, contact the owner Environstar Industrial, Inc. of the ENVIRONSTAR trademark by filing a request to communicate with the Legal Correspondent for licensing, use, and/or questions related to the ENVIRONSTAR trademark.

On Friday, August 22, 2003 a U.S. federal trademark registration was filed for ENVIRONSTAR by Environstar Industrial, Inc., City of Industry, CA 91748. The USPTO has given the ENVIRONSTAR trademark serial number of 78291248. The current federal status of this trademark filing is SECTION 8 & 15-ACCEPTED AND ACKNOWLEDGED. The correspondent listed for ENVIRONSTAR is Bin Li of LAW OFFICES OF BIN LI, 17800 Castleton St. STE 605, City of Industry CA 91748. The ENVIRONSTAR trademark is filed in the category of Computer & Software Products & Electrical & Scientific Products. The description provided to the USPTO for ENVIRONSTAR is Protective clothing.

申请商标的时间是 2003 年, 8 月 22 日。 申请人: Environstar Industrial,

Inc 联系人: BIN LI (这个公司的律师)

Word Mark: ENVIRONSTAR

Status/ SECTION 8 & 15-ACCEPTED AND ACKNOWLEDGED

Status Date: 6/5/2010

Serial Number: 78291248

Filing Date: 8/22/2003

Registration Number: 2937023

Registration Date: 3/29/2005

Goods and Services: Protective clothing

Mark Description: NOT AVAILABLE

Type Of Mark: TradeMark

Published For Opposition Date:

6/1/2004

Last Applicant/Owner: Environstar Industrial, Inc.

City of Industry, CA 91748

Why is this contact information displayed?

Mark Drawing Code: Typeset (Words/letter/Number)

Design Search: (NO DATA)

Register Type: Principal

Disclaimer: (NOT AVAILABLE)

Correspondent: Bin Li

LAW OFFICES OF BIN LI 17800 Castleton St. STE 605 City of Industry CA 91748

## Classification Information

International Class

Code(s):

009

US Class Code(s): 021, 023, 026, 036, 038

Primary Class: Scientific, nautical, surveying, photographic, cinematographic, optical, weighing,

measuring, signalling, checking (supervision), life-saving and teaching apparatus and instruments; apparatus and instruments for conducting, switching, transforming,

accumulating, regulating or controlling electricity; apparatus for recording, transmission or reproduction of sound or images; magnetic data carriers, recording

transmission or reproduction of sound or images; magnetic data carriers, recording discs; automatic vending machines and mechanisms for coin operated apparatus; cash registers, calculating machines, data processing equipment and computers; fire

extinguishing apparatus.

Class(es) Status: Active

First Use Anywhere: 10/1/2004

First Use In Commerce:

10/1/2004

看看,是不是信息很详细?很给力的网站,建议收藏!对付那种只知道商标名的公司,绝对是利器。

第二个网站是:

### 2) http://www.corporationwiki.com

这个网站的本身的信息并不是很全,但是强在能查到各个公司的母公司和子公司的关系的结构图,以及一些职务的姓名和职位。(只限美国公司)

在搜索框内输入: Environstar Industrial



## 我们来看看:



这里要注意核对 州名和城市名。因为有时候会有不少类似的公司名。比如你要搜的公司是 ABC INDUSTRIAL INC.

那么可能会出来: ABC INDUSTRIAL INC, ABC AUTO INDUSTRIAL INC, ABC INDUSTRIAL LLC etc......

这时候就要根据你要搜的公司名、所处的州名 和 城市名 进行筛选了。

# 好了,继续:

我们找到了这家公司的信息,来一起看看内容:





首先我们可以看到,在左边,有职位,一位叫 Edwards Tian 的 President。哦, Environstar Industrial 这个公司的 President 叫 Edwards Tian ,应该是个华人。

我们继续看右边,这位 Edwards Tian connected with two companies:

一个是 Environstar Industrial ,还有一个是 Tian's International 这个 Tian's International 又是什么公司呢? 一个华人开两个公司?

我们可以直接在关系结构图上点 Tian's International , 进去看看。可以看到, 这个 Tian's International 的 President 也是 Edwards Tian, 而且具体给出了关系结构:



注意 有一条单连接线,从 Edwards Tian 连接 Tian's International ,这是因为 之前我们在上一个关系图中点了 Tian's International 的链接。这里显示 Tian's International 和 Edwards Tian 的关系。

下面还有个 Edwards Tian 同时连接 Tian's International 和 Environstar Industrial 的两条线,是为了说明 Tian's International 和 Environstar Industrial 通过 Edwards Tian 有了联系。

那么让我们来点 Edwards Tian,点完之后,看到关于 Edwards Tian 的页面,左边出现一个 Connections 的关系图:



再看下部,发现:



呵呵。得到姓名: Edwards Peikang Tian , 年龄 51 岁。 那么我们有理由猜测: 这是个华人,姓名可能叫 田培康 或者 田裴康,年龄 51 岁。

插一句: 前面那个美国品牌的例子 HIGHFIVE - MICROFLEX - Barriersafe 的例子。我们最后找 Barriersafe 的 CEO 是通过谷歌去搜的,如果大家还记得:

当时我们是这么去搜的: Barriersafe.com CEO OR President mail 找到了 Mike Mattos

现在我们也可以用这个网站 www.corporationwiki.com 来直接了解。先看一下

Barriersafe.com 网站上的 contact us 的地址:

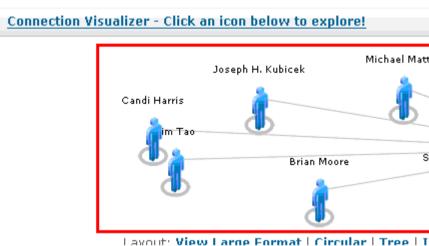
150 Field Drive, Suite 210 Lake Forest, IL 60045

然后在 <u>www.corporationwiki.com</u> 里输入: barriersafe 然后找地址正确的那个。



## 然后我们就看到了





呵呵。是不是很方便就知道了 CEO 和 PRESIDENT 的名字是 "Micheal Mattos"。至于一些细微的差别 Mike 和 Micheal,如果你熟悉美国人的姓名文化,你应该知道 Mike 很多时候是 Micheal 的昵称。就像 Jimmy 也经常叫 Jim 一样。

然后我们知道了名字再去谷歌搜 barriersafe.com OR microflex.com Michael Mattos mail



## barriersafe.com OR microflex.com Michael Mattos mail

Web Images Maps More ▼ Search tools

About 60 results (0.29 seconds)

### Michael Mattos | BarrierSafe Solutions | Email, CEO, @barriersafe.com

www.lead411.com/Michael Mattos 12593667.html ▼

Michael Mattos is the CEO of BarrierSafe Solutions. Lead411's profile includes an email address, @barriersafe.com, linkedin, biography, etc.

[PDF] ONGUARD Acquisition - BarrierSafe Solutions International www.barriersafe.com/.../BSSI%20Acquires%20ONGUARD%20-%20Pre... ▼

Dec 20, 2012 - Tel; (866) 931-3613 • Fax: (847) 735-0410 • www.barriersafe.com ...

Mike Mattos, CEO of BarrierSafe said: "ONGUARD Industries is an ...

### Last - Nevada Governor's Office of Economic Development

nv.diversifynevada.com/nevada export/P250/ ▼

Skagen Designs, Ltd. email: .... Microflex Corporation email: .... date established: 1995 contact name: Mike Mattos address: 2301 Robb Dr. Reno ... Microflex Corporation email: mmattos@barriersafe.com url: http://www.microflex.com parent ...

也一样能找到这位 Mike Mattos 的邮箱。

(注意 GOOGLE 在你没有使用英文双引号进行强制完全匹配的情况下,默认是支持同义词的。你搜 Mike 也有可能出现 Micheal 。就好比你搜 online store 可能会出现 Online shop 是一个道理, store 和 shop 是同义词。你如果加上英文双引号,那么就是强制完全一致)

下面我们分成两条思维线路走:

- 1) Environstar Industrial
- 2) Tian's International

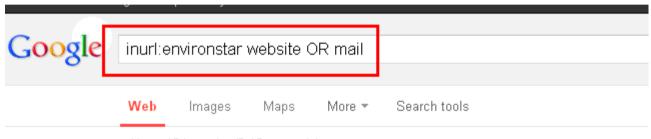
无论哪条线,我们先找到他们的网站再说。

#### 1. Environstar Industrial

我们来谷歌输入: Environstar Industrial website OR mail (Environstar

Industrial 加不加引号随便你)

或者输入: inurl:environstar website OR mail



About 134 results (0.18 seconds)

Environstar Industrial Inc - City Of Industry, California (CA ... - Manta www.manta.com/c/mtcsll4/environstar-industrial-inc ▼

About Environstar Industrial Inc. Phone: (626) 810-9892. J. **Website**: Information not found. J. Is this your company? Claim This Profile. Top 5 Textile and Apparel ...

<u>ENVIRONSTAR INDUSTRIAL INC. | Global Company</u>

www.metoview.com/traders-3/.../environstar-industrial-inc-2.html 🔻

Fax Number 626-810-6834. E-mail Box tians@tians.com. Reference Links. Website www.tians.com. Related Informations: ENVIRONSTAR INDUSTRIAL INC.

我们发现搜索的结果中,我们一直没有找到类似于 environstar 的网址,

看到了几个搜索结果页面 Environstar Industrial 对应的都是: tians@tians.com www.tians.com

回想一下,前面我们在看最初的这个网站 <a href="http://www.epic-medical.com">http://www.epic-medical.com</a> 的时候看到一些公司的描述:

首页: Epic® brand products by Environstar Industrial®, All of us at

Environstar® ...

About Us 页: Established in 1998, Environstar Industrial® was born in southern California from humble beginnings...

都说明了, Environstar Industrial 应该也是一个品牌, 只是这个品牌也有注册了一个公司叫做 Environstar Industrial INC,

但是其实我们推测 这个 Environstar® 品牌 和 Environstar Industrial INC 公司还是隶属于 TIAN'S INTERNATIONAL.

.....

-----

好,先不管上面我们推理的内容,我们集中注意力,我们来先猜两个域名: environstar.com environstarindustrial.com

我们直接打开以上两个网址试试 (两个网站都打不开),或者用万网来查一下域名是否已经被注册过 (前面介绍的那个 trademarkia 也可以查 domain 是否有注册过)。



售前:400-600-3456 | 售后:

欢迎来到万网[登录][免费注册] 我的订单。

产品快讯: 域名续费3年送2

首页	域名注册	云服务器	云虚拟主机	网站建设	企业云邮箱	
当前位置:万网	首页 >> 域名查询	]				
enviror	nstar		.com	→ 查询	切换多选模式 型	
2 enviro	nstar.com (已被注	册) -			<u>查</u> 看 [	前往
enviro	nstar.net (尚未注) nstar.org (尚未注) nstar.cn ( <mark>查询超</mark> 时	∰)		··现价 <b>1</b>		购物的
environs	starindustria	al	.com	→ 查询	切换多选模式【	
environs	starindustrial.com	n(尚未注册)			元/年 🍟 加》	
environs	starindustrial.net	(尚未注册)			元/年 🍟 加》	
environs	starindustrial.org	(尚未注册)			元/年 🍟 加》	

我们直接 GOOGLE 中输入 environstar.com,可以看到



#### environstar.com

Web Images Maps More ▼ Search tools

About 162,000 results (0.11 seconds)

# TIAN'S INTERNATIONAL environstar.com/ -

Loading... Where Quality & Value meet. GMP Certified manufacturer, an ISO 9001 (2000) company. PRODUCTS. Tians International. All of our products are ...

Products - Contact - Yes, you can have the finest ... - Free Catalog

Guangzhou Environstar Enterprise Ltd. – China Textile Suppliers ... www.chinatexnet.com/ChinaSuppliers/21397/

We, Guangzhou Environstar Enterprise Ltd., provide our product catalog: China Non-woven-Fabric, Dress-Cover, China Suit-Cover, Landscape-fabric, China ...

# Guangzhou **Environstar** Enterprise Ltd.

www.nonwovench.cn/ -

China. Manufacturers of raw white and dyed polypropylene spunbond nonwoven fabrics for hygiene disposable, agricultural, medical, chemical, filtration and ...

发现 environstar.com 这个域名的确是被 TIAN'S INTERNATIONAL 注册而且有 关。但是打不开!

那么看来我们第一条路走到头了,看来所有的重点都在第二条路上!

等等,别急,注意这里有个 Guangzhou Environstar Enterprise Ltd 呵呵,这个 我们在前面看到那个 EPIC 的品牌的时候知道,Offices in Asia and CN factories.

那么这个广州的公司会不会是这个美国公司的供应商或者说名字都这么像,是不是自己的工厂呢? (要有敏感度)

第一条路 1) Environstar Industrial 的"岔路"开始了。

我们来打开这个公司的网址是 <u>www.nonwovencn.cn</u>。我们打开这个公司网站。第一条路 1) Environstar Industrial 的"岔路"开始了。

我们来打开这个公司的网址是 www.nonwovencn.cn 。我们打开这个公司网站。



看看中国版,公司名叫做:广州市金浪星非织造布有限公司

我们先查看几个重点的地方,看看有没有提到美国 Environstar Industrial ,结果我们没有找到。注意到网页右上角有个邮箱: fan@environstar.com.cn

-----

我们先用域名信息查询工具查一下 environstar.com.cn 这个域名,信息如下:

域名: environstar.com.cn

注册人: 广州市金浪星非织造布有限公司

管理员邮件: fan@environstar.com.cn

注册商: 北京新网数码信息技术有限公司

注册时间: 2002-07-04 00:00:00

过期时间: 2016-07-04 00:00:00

可以知道, 广州市金浪星非织造布有限公司这个工厂存在的时间至少不晚于 2002 年 7 月。

-----

我们来结合前面在 corporationwiki 了解到的 President: Edward Peikang Tian (田培康或者田裴康), 我们进行百度搜索:

广州市金浪星非织造布有限公司 田培康 看看有没有发现:



广州市金浪星非织造布有限公司 田培康

百

# 广州市金浪星非织造布有限公司 世界工厂网全球企业库

公司名称 广州市金浪星非织造布有限公司 企业类型 其他企业 经营模式 其他类型 所在地区 广东省广州市 法定代表人 田培康 质量控制 内部 是否提供OEM加工 是 邮编 ... company.ch.gongchang.com/info/520504... 2013-7-22 - 百度快照

### 广州市金浪星非织造布有限公司电话|广州市金浪星非织造布有限公司...

公司法人代表:田培康 区位信息:广东-广州市 公司网站:http://www.envirstar.... 提示:暂时没有用户对 广州市金浪星非织造布有限公司 留言点评!如果你对该公司...
www.youbian.com/huangye/info13349... 2013-7-15 - 百度快照 KEY POINT !!!

#### Welcome to Chinese CEO Organization

广州金浪星无纺布有限公司 Board Chairman & Chief Executive Office 田培康 Edwards Tian Our Factory Tian's International, Inc. is an ISO-9001:2000 ... www.chineseceo.org/file/member-deta... 2013-7-14 - 百度快照

可以看到,第一第二个结果就是法人都是田培康,这基本说明自产自销了。 我们点开第三个搜索的结果页面 Welcome to Chinese CEO Organization ...

http://www.chineseceo.org/file/member-detail.asp?m id=905

竟然有照片(有图有真相,你们自己点链接去看吧。。挺儒雅帅气的,迷倒一群小丫头)。



田培康(Edwards Tian)

美國 Tian's International Inc.

董事會主席&董事長

廣州金浪星無紡布有限公司

**Board Chairman & Chief Executive Office** 

仔细看看这一页, 诶, 果然还是说的是自己是工厂, 实力如何, 销售网络如何扩大的, 等等。。最后还有个联系方式:

e-mail: <a href="mailto:edwards@tians.com">edwards@tians.com</a>
Website: <a href="http://www.tians.com">http://www.tians.com</a>

注: 当然,前面已经知道 CEO 是 Edwards Tian 了,我们也可以这么把他的邮
箱搜出来:
Edwards OR Tian "tians.com" mail 这样也是可以找到的。
我们来查一下广州的这家工厂的海关出口记录:
这里顺便说说查询北美海关数据的一些网站:

1) Tradesparq: <a href="http://www.tradesparq.com">http://www.tradesparq.com</a> 4 颗星,数据很全。免费的有限制,收费的服务应该还可以。首推!!

(主页拉到最下面会有一个搜索框,不过搜索需要注册的,免费的。留邮箱的时候留个私人邮箱就行了,因为注册后广告邮件比较多。注册后搜索结果还是免费查看的。)

- 2) 磐聚网 <a href="http://www.panjiva.com">http://www.panjiva.com</a> (现在只能免费查看搜索结果的第一页。。 多查一些信息就会跳窗口要注册收费会员!没以前免费时给力了) 3 颗星!
- 3) 外贸邦 <a href="http://52wmb.com/companies">http://52wmb.com/companies</a> (很弱的一个查询网站,很多出口记录都没有,不是很全,只当一个补充算了) 2 颗星!
- 4) 易之家 <a href="http://www.tradesns.com">http://www.tradesns.com</a> 免费的数据年代比较久远,3,4 年以前的,不过也算有一定价值吧。收费的数据还 OK,性价比比较高。 3 颗星!

顺便说一下收费的网站:

importgenius.com 老牌专业的海关数据提供商。收费的但是确实 数据完备,

服务一流~! 4颗星!(少了一颗星是因为价格比较高。)

-----

-----

我们使用 tradesparq.com 搜索 Guangzhou Environstar,发现:

11 Exporters Matching "Guangzhou Environstar"

**进口方: Tian's International** 呵呵。果然是这样! 这个时候你是不是很郁闷?? 果然再次证实是他们自己的工厂。

因此这个时候你再去继续挖下去就失去了意义,因为他们自产自销。或者说如果你使劲往之前的 EPIC-MEDICAL 的网站上发开发信发 N 遍都没有什么意义。

当然也有一些朋友可能会说,说不定他们会跟我们合作呢?说不定需要我们生产的东西呢?好吧,我只能说可能性很小。

但是为了这极小的可能性,我再陪你们继续挖掘吧。我们先来看看此公司有没有参加过广交会:

GOOGLE:



#### "tian's international" OR "tians.com" exhibition OR fair

Web Images Maps Shopping More ▼ Search tools

About 1,090 results (0.20 seconds)

### TIAN'S INTERNATIONAL INC.- Canton Fair Buyer

en.gih-enterprise.com/.../TIAN'S%20INTERNATIONAL%20INC-10995... ▼

FullName: **TIAN'S INTERNATIONAL** INC. Country: United States. Trade ... Mobiltel: Email: TIANS@**TIANS.COM**. Web: WWW.**TIANS.COM**. From: Canton Fair 105 ...

#### TIAN'S INTERNATIONAL INC. | Global Buyers

www.metoview.com/traders-2/company/tians-international-inc-2.html ▼
Company Name TIAN'S INTERNATIONAL INC. TIAN'S INTERNATIONAL INC. is an international purchaser taking part the canton fair in China, it's from United States. ... TIANS@TIANS.COM Reference Links. Website WWW.TIANS.COM.

TIAN'S INTERNATIONAL INC. - Main Page - Canton Fair Buyers List. . fair mingluji com > → United States Buyer (美国买家) ▼ Translate this page TIAN'S INTERNATIONAL INC. is an international purchaser taking part the canton fair in China, ... TIANS@TIANS.COM. From Fair. Jump to: navigation, search ...

ENVIRONSTAR INDUSTRIAL INC. - Main Page - Canton Fair ...
fair.mingluji.com > ... > United States Buyer (美国买家) ▼ Translate this page
ENVIRONSTAR INDUSTRIAL INC. is an international purchaser taking part the canton
fair in China, it's from United States and need to buy products of Medical ...

#### **BAIDU:**

Baidu 白茛 新闻 网页贴吧 知道 音乐图片 视频 地图文库 更多»

Tian's international OR tians.com 广交会

#### TIAN'S INTERNATIONAL

Tians International All of our products are manufactured within our climate...At Tian's, becaus e we are a fully integrated manufacturer using the latest... www.tians.com/ 2013-7-26 - 百度快照

买家消息分享!记得感恩! - 买家信息 - 福步外贸论坛(FOB Business...

14条回复 - 发帖时间: 2009年7月22日

TIANS@TIANS.COM TIAN'S INTERNATION AL INC. 129 ...If you are searching for MOMERY FORM PILLOW or ... [广告] 福步分享上万张<mark>广交会买家名片</mark>,仅供福步...

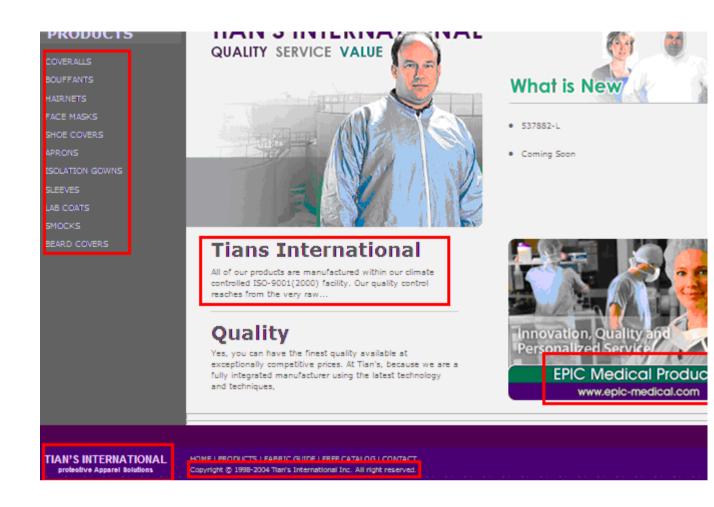
bbs.fobshanghai.com/thread-2037335-1... 2013-7-17 - 百度快照

可以看到,田老板还是作为观展商参加过广交会的,但是也不能就此断定他会采购别的供应商的产品,对吧?

前面说到第一条路主路和岔路都走完了,发现大 BOSS 就是 Edwards Tian, 并且在美国背后的公司实质是 TIAN'S INTERNATIONAL. 那么我们就去 www.tians.com 再看看吧。

### 打开 www.tians.com





#### 我们来看看是怎么介绍自己的:

Our products are offered for sale exclusively through our wholesale distributor partners.

We take an interested and involved approach to the challenges faced by our partners,

and are especially responsive to the unique needs that they encounter.

We pride ourselves on using the most current and cutting edge technologies in our industry.

All of our products are sold under the "EPIC" Brandname.

我们可以看到,底部有个网站版权信息: Copyright © 1998-2004 Tian's International Inc. All right reserved.

我们来看看域名信息 (http://whois.chinaz.com 或者

### http://whois.domaintools.com)或者可以用我分享的一个小工具。

## Whois-Domain-Check.rar (40.74 KB)

请输入要查询的域名:

tians.com

tians.com 相关查询: 过期域名查询 域名删除时间查询 IP地址查

域名:tians.com 访问此网站

注册商: NETWORK SOLUTIONS, LLC.

域名服务器: whois.networksolutions.com

DNS服务器: NS17.WORLDNIC.COM

DNS服务器: NS18.WORLDNIC.COM

域名状态:运营商设置了客户禁止转移保护

更新时间:2011年11月03日

创建时间:1998年09月10日

过期时间:2017年09月09日

通过域名注册信息有时也经常数据有关

联系人:tian, edwards

再看看友情链接:



呵呵。可以知道, TIAN'S INTERNATIONAL 的域名确实是 98 年注册的! 比那个 广州的金浪星工厂域名注册时间(2002 年 7 月)要早。这说明了什么?

说明这个田老板就是一个以贸易起家,然后生意达到规模之后在美国,然后自己做工厂 GUANGZHOU ENVIRONSTAR...CO., LTD 供美国市场自产自销,

之后申请注册商标 ENVIRONSTAR(2003 年, 8 月 22 日), 然后进行品牌差异化又注册了 EPIC 这个品牌。这么一分析, 我们就清楚了。

我们继续打开 tians.com 上的 CONTACT US 页面:

vou are here : Contact

# **Contact**

**Epic Products** 

Tian's International, Inc.

600 S. Kraemer Blvd., CA 92821

800-951-TIANS (8426)

Phone: 626-810-9892

Fax: 714-572-1625

Website: www.Tians.com

呵呵,没有任何联系方式。不过我们之前已经有了两个邮箱了。 tians@tians.com 和 edwards@tians.com

这里设置一个难题, 你能找到更多的邮箱吗?? 如何找到?

你可以发现,基本上之前用的各种方法都没有什么效果。

\_\_\_\_\_

-----

下面我们先来总结一下前面搜邮箱的几种方式:

1)site:tians.com mail OR email OR E-mail OR mailto: 已知客户网站域名,并且知道客户网站上有邮箱,那么就在客户网站上先地毯式搜索邮箱

以上 OR 你也可以用英文符号 | 来表示, 也即:

site:tians.com mail | email | E-mail | maito:

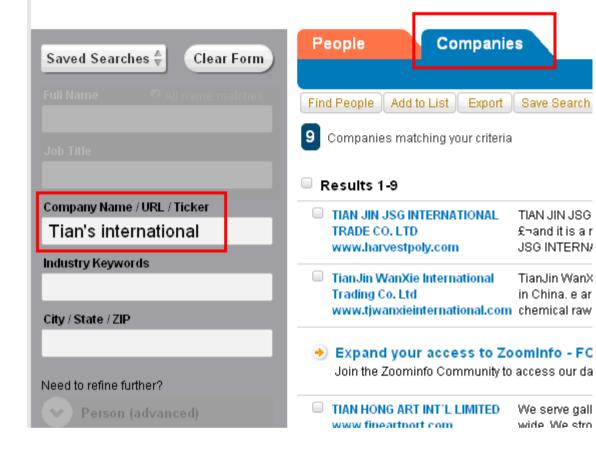
2)tians.com mail 网路上搜索一切可能的邮箱

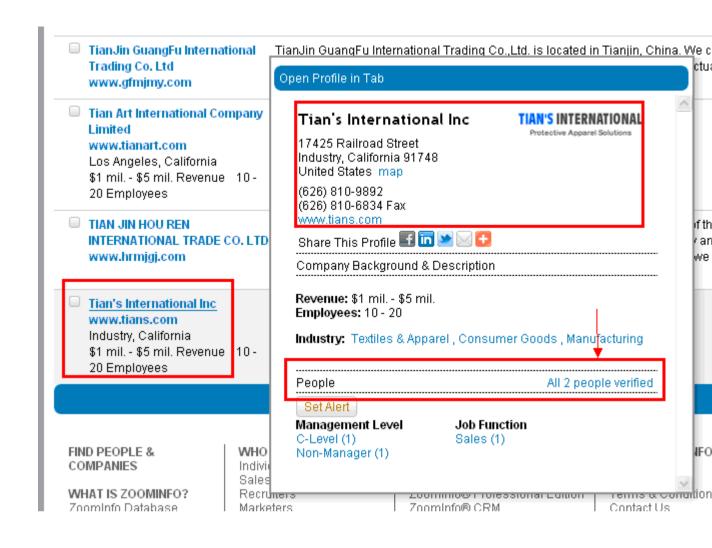
- 3)tians.com CEO OR president OR owner OR founder mail 搜索客户公司的 CEO/PRESIDENT/OWNER/Founder (非英语市场换成目标语言)
- 4) whois 查网站域名的注册人和联系邮箱
- 5)"Tian's international" Facebook OR Linkedin SNS 平台找公司人员
- 6) ZOOMINFO 里输入公司名找公司人员
- 7)"tian's international" purchasing OR purchase OR buyer 网路上搜采购人员 (非英语市场换成目标语言)
- 8)"tian's international" leads or B2B or Marketplace 网路上找是否有发布过任何询盘的蛛丝马迹,如果有人发布过,再把人名分开+域名+mail 搜索。

这些一一试过,除了 ZOOMINFO 我们找到可能的信息以外,其他方法没有任何收获。我们来看看 ZOOMINFO:



#### **Products**





#### Results 1-2

View Profile	Account Manager Tian's International Inc	Email✓ Phone✓
View Profile	General Manager	Email✓
	Tian's International Inc	Phone ✓

这个烦人的 ZOOMINFO 先是要下载插件,然后告诉你系统中必须装有 MICROSOFT OFFICE OUTLOOK,还要用 GOOGLE 的账号注册 ZOOMINFO 的账号。

好吧,我从来没装过 OFFICE OUTLOOK,一直用 FOXMAIL 习惯了。给用户造成这么多使用障碍,不用你也罢!

我们还可以借助于一个方法、每当山穷水尽时、它总会化腐朽为神奇。

#### 歪楼:

QUOTE:

原帖由 一*眼牙年2010* 干 2013·7·25 15:34 发表 ♪ 行文看出楼主确实是思维清晰条例的大师,佩服之余更得多是反省自己的所作所为,相差甚远,所以很感谢你的一语中的。这里,我还是想麻烦大神给指点下:我们公司平台,展会 都沒有,一年下来都是自己谷歌,也有那么 ...

你说的每天很忙,但是还是很迷茫,这个可能是工作计划和工作效率的问题,首 先你要先把工作计划定下来。

比如,这几个月你要开发的目标市场是 XXXX,目标是至少 20 个潜在客户回复,至少 5-6 个客户有明确意向,至少有 1-2 个客户有下单。(订单转化率 5%-10%)

为了达成这个目标你要怎么去做?

比如初步阶段你可以做一些这类的工作:

先分析哪些是你的目标市场和目标客户群体;

搜索一些潜在的当地市场客户;

努力了解到当地市场的行业内标杆客户;

多收集一些当地语言的关键词,起码做到看当地语言的网站时不至于遗漏重要的信息;

找几个当地知名的零售网站和知名的商超的公司;

一些相当对口的客户,注意下载 CATALOG, 分文档保存。里面的产品规格和重要信息点要注意积累和分析;

后面的工作你自己可以再去根据需要去安排。

工作效率方面,这个不言而喻也很重要。注意把事情分类,重要不紧急,重要紧急,紧急不重要,即不紧急也不重要。把时间主要分配在前两类,尤其是第一类上面。工作效率,这个后面也会再说。

#### 目标市场的了解:

首先看这个市场的"需求总量"。打个比方,如果你做的是大路货日用品,那么捷克、葡萄牙、马耳他等这类人口小国你就不值得花费过多精力去开发。因此,对这个市场的人口和经济背景分析必不可少,你可以借助于维基百科来查询(百度百科也可以。)

其次看你的产品的自我定位。如果你做的是高端的产品,那么也没有必要去一些低端的市场上去厮杀。就好比你是苹果手机,没必要去跟一些山寨手机去竞争一样。每个产品都有自己的目标客户群体。否则你的精力浪费在很多低端客户甚至垃圾客户上。

注意进行 SWOT 分析。strength (优势) weakness (弱势); opportunity (机会), threat (威胁)。

不要以为你是小公司没有必要这么分析,其实这个是个非常科学的分析方法,没有大小公司一说。

好比俄罗斯的安防市场。俄罗斯安防市场正处于长期稳定的发展过程中,营业额每年增长 20%-25%。据俄罗斯安防协会的专家统计,2011 年俄罗斯安防市场(安防技术,不包括安防服务)的生产总值保守估计已经增长至 20 亿美元。(行业协会有很多宏观的数据信息吧?)

从 SWOT 分析来看, 影响该市场发展的主要因素是俄罗斯经济的增长、反恐与犯罪活动的增加、消费层次的提高及国内制造商的涌现。

同时也有一些因素在阻碍俄罗斯安防市场扩大。如果你用 GOOGLE 去搜索这方面的资料,大约 50%的调查反馈都会提到以下三点:

法律包括税收制度的不完善;

政府支持不得力;

技术不够先进;

SWOT 这方面没办法展开讲,可能单独一个帖子都讲不完。如果你有兴趣,可以深入研究一下。

对于某个市场上你的行业的信息,你可以去搜一些 Busimess Consulting 公司和 government 以及国内的行业性网站上发布的报告和新闻,看看发展的趋势,另 外还要结合当地市场的采购特点,比如:

- 1. 政府、国企采购占有一定的比例,私企更注重高性价比,俄罗斯商人对"低价" 产品的喜爱不次于印度商人;
- 2. 海关存在一定的腐败情况,"灰色报关"普遍存在,这一点令中国供应商"爱恨交加"。现在政府出台的新政策有一定缓解但是无力杜绝;
- 3. 语言障碍较大,相当比例的俄罗斯商人不懂英语;而中国大部分企业没有专门的俄语人才;
- 4. 俄罗斯商人的采购习惯是普遍效率较慢,回复不及时,经常寻找大量的供应商进行比较,对方通常在初次联系供应商时,会通过网站或相关文件对供应商有

大致了解,初次合作的程序也很多,要签订相关协议合同等。对此,中国企业要有足够的心理准备。

- 5. 如果想大规模进军俄罗斯安防市场,最好和当地的工程商有良好的合作关系
- 6. 合作之前会签订长达七八页的俄英双语的"总合同",金额颇大但和你没关系,只是客户用来银行付款用的。

另外,你对市场的分析也同时建立在你在搜索这个市场的过程中发现的一些信息。 比如,你发现很多潜在客户都提到产品符合 XXX 标准,那么你去开发这个市场的时候,这类认证势必会成为一个当地市场必要的门槛。如果这个认证费用不高,你可以提前先开始做。然后打入市场的时候,客户要 了就能马上给,或者开发信中也可以提到相关的认证,那么客户对你的信任度就会比别人高很多。 还有最经常见到的产品规格当然就是市场上畅销的规格。

又比如,你可以用 GOOGLE MAP 查查看行业的区域分布,比如 GOOGLE MAP 搜索到一些做安防的俄罗斯商人集中在哪几个主要城市。

如果有机会去国外的展会, 当然也是个非常直接的信息收集的办法。

所以要做市场分析, 很多事情可以做, 只是看你愿不愿意用心去钻研。

#### 接 437 楼继续,

我们说到,对于www.tians.com这类的网站,除了tians@tians.com和edwards@tians.com,根据我们之前的办法,似乎已经找不到任何更多的邮箱了。

其实还有一种办法, 那就是在 GOOGLE 中输入: Historical website OR pages (历史 网页) -- 会出现一个 Wayback Machine: Internet Archive 的网站 http://web.archive.org

Wayback Machine (时光机器),可能有些人会听过这个,但是很少有人知道它怎么来的。其实就是根据我们的一个大胆的技术需求,查看网页的历史网站或者页面。

Archive 这个词是归档,录入档案的意思。Internet Archive 可以说是互联网档案库吧。

Archive.org 是一个非盈利性组织,但是不要看不起这样一个看上去做的普普通通的网站,看上去其貌不扬,甚至有些丑陋,但功能却非常强大、实用。

他的全球 alexa 排名可是非常恐怖的,流量也非常大!www.archive.org 的 Alexa 全球排名是 258 位,反链: 145,308 个。

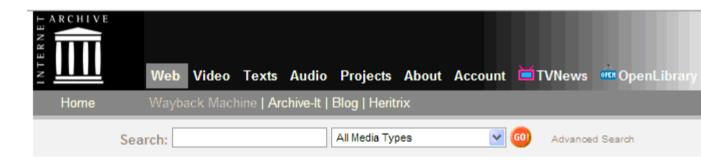
要知道 made-in-china.com 的排名才 1,133 位, 反链 14,509 个。globalsource 更是排名 5000 位之后。

Wayback Machine 自从 1996 年以来,The Internet Archive 就一直在定期收录并备份保存全球网站上抓取的信息。现在一共累计了 1500 亿网页。对于不同的网站,其收录的网页数量和收集周期也不相同,一些大型网站可能每天都会被"备份"一次,每次可能收录数十个以上的网页,而一些小型网站可能每年收录几次,每次只有几个网页。对网站不同时期的历史资料进行研究,是互联网档案馆最大的价值所在。

使用方法很简单:在网页 http://web.archive.org 输入网址,点击"Take Me Back" 按钮,然后选择想要查看的日期(不是每天都有备份),就可看到某个找回消失或被修改过的网页。想看某个网站在过去是什么样子吗?来穿越吧。

对外贸上的启示是:利用此工具可以看到客户的网站不同时期的截图,每一次的 改版都会被记录下来,几年前是什么样子的网站,最初网站上有哪些产品(以什么产品起家),改版了几次,添加了什么类的产品,进而可以得知公司的发展过程。另外不同时期的网站留的联系方式也不一样,可能会发现重要的联系人和邮箱。

### 好了,我们打开这个网站 http://web.archive.org,



#### About the Wayback Machine

Browse through over 240 billion web pages archived from 1996 to a few months ago. To start surfing the Wayback, type in the web address of a site or page where you would like to start, and press enter. Then select from the archived dates available. The resulting pages

# The Wayback Machine

http://tians.com

Take Me Back

Please email any issues to info@archive.org.

#### K-12 Web Archiving Program

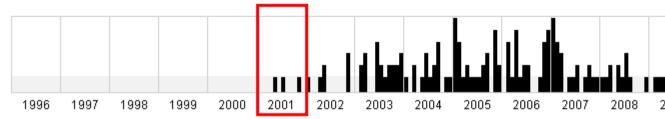
If you were a K12 student which websites would you want to save for future g

我们在 The Wayback Machine 下面的地址框中输入域名,然后点击 Take Me Back。

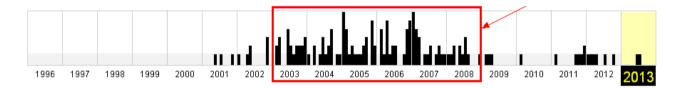


# http://tians.com

http://tians.com has been crawled 152 times going all the way back to 五戶A crawl can be a duplicate of the last one. It happens about 25% of the



# 这样,你会发现 Tians.com 这个网站在网络上被抓取网页快照的记录。



可以看到,03年-08年柱状图黑线条频繁,说明这段时间内,被抓取次数频繁,

很可能是网站改版或更新大量内容,有可能是公司发展的重要转折点!

			一月							二月							三月							四月	
	1	2	3	4	5	6					1	2	3					1	2	3	1	2	3	4	5
	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12
4	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19
1	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26
3	29	30	31				25	26	27	28				25	26	27	28	29	30	31	29	30			
			五月	五月	19,	2001				六月							七月							八月	
		1	2		naps 9:33:							1	2	1	2	3	4	5	6	7				1	2
i	7	8	9	<u> </u>	0.00.			4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9
3	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16
D	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23
7	28	29	30	31		\	24	25	26	27	28	29	30	29	30	31					26	27	28	29	30
			九月	点员带作	文里! 尔浏.	被抓取的 被抓取的 的具体 的 的 一 员 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一	日期E 的网]	的淡 页的	蓝色快乐	[]	圈 " 不是	19" 一个	、将会 ▶ "死	" 网页 <sup>1</sup>	夬照:		<b>+</b> →J	1	2	3			-	十二月	1
!	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6
1	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13
3	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20
3	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31				25	26	27	28	29	30		23	24	25	26	27
1	27	20	20	-1	20		20	20	55	01				20	20		20	20	50		20		20	20	

点了 5月 19日之后,我们来看看开始时这个 tians.com 是什么个模样!





# Major Manufacturer and Importers

of Polypropylene Disposable Safety Wear

弹出的是tians@tians.com的链

First of all, we want to thank you for your interest in our lightweight breathable 100% non-woven polypropylene & PVC, PE product line. We appreciate the opportunity to assistance your needs.

Tian's International Inc. is a Non-woven & PVC PE Products Manufactory established business since 1994. We have over 400 employees and large manufacturing facilit & capabilities. Our major production lines are DISPOSABLE AND LIMITED-USE Non-wove, PVC & PE Products as listed below:

#### A. INDUSTRIAL & PROTECTIVE CLOTHING

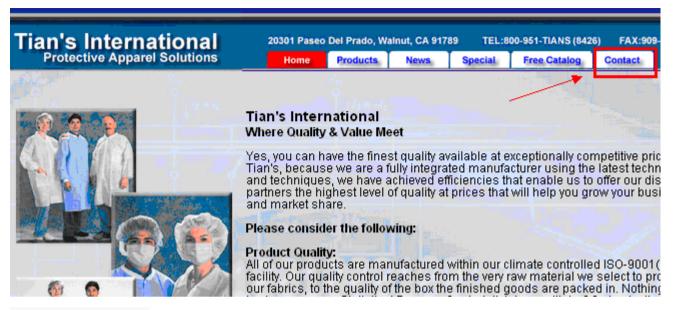
Protective coveralls, multi-purpose coveralls, two piece workwears, jacket, facemasks, sleeve

呵呵, tians@tians.com 这个邮箱我们已经有了! 因此我们继续往后翻日期。

#### 一直翻到 2002 年的 11 月,



#### 这个时候网站改版了,我们来看看什么样子:



我们点 CONTACT,

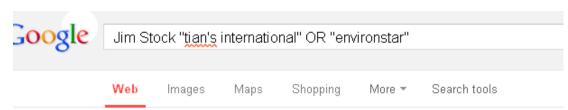


弹出来的是 HOTMAIL, 邮箱地址是 jimstock@tians.com 那么我们又找到了一

个邮箱。验证邮箱: jimstock@tians.com - Result: Ok

但是,这位 JIM STOCK 又是谁呢?

公	可分	47	<del>1</del> 63	去	
台	可人	术	技	系	•



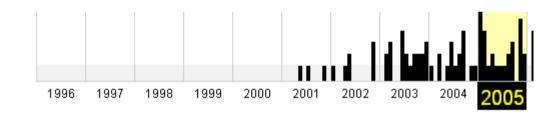
About 220 results (0.23 seconds)

Tian's International Inc Profile - City Of Industry, CA 91748-1026 ... companies.findthecompany.com > Companies and Organizations ▼
A profile for Tian's International Inc Single Location in City Of Industry, California ...
Jim Stock. General Manager. Get Info. Tian's International Inc employs 0-10 ...

Recently Added Contacts from 03-10-2013 to 03-16-2013 - Jigsaw www.jigsaw.com/20130310 20130316 s.../recently added contacts.xhtml

#### 原来是 GENERAL MANAGER. 邮箱是 jimstock@tians.com

### 好吧。继续看,我们看在2005年1月开始,网站又改版了。





#### #544

#### 使用道具

发表于 2013-8-6 00:26 资料 个人空间 个人短信 加为好友 只看该作者

# ------续上文------

接 437 楼继续,

我们说到,对于 <u>www.tians.com</u> 这类的网站,除了 <u>tians@tians.com</u> 和 <u>edwards@tians.com</u>,根据我们之前的办法,似乎已经找不到任何更多的邮箱 了。

其实还有一种办法,那就是在 GOOGLE 中输入: Historical website OR pages (历史网页) -- 会出现一个 Wayback Machine: Internet Archive 的网站 <a href="http://web.archive.org">http://web.archive.org</a>

Wayback Machine(时光机器),可能有些人会听过这个,但是很少有人知道它怎么来的。其实就是根据我们的一个大胆的技术需求,查看网页的历史网站或者页面。

Archive 这个词是归档,录入档案的意思。Internet Archive 可以说是互联网档案库吧。

Archive.org 是一个非盈利性组织,但是不要看不起这样一个看上去做的普普通通的网站,看上去其貌不扬,甚至有些丑陋,但功能却非常强大、实用。

他的全球 alexa 排名可是非常恐怖的,流量也非常大! www.archive.org 的 Alexa 全球排名是 258 位,反链: 145,308 个。

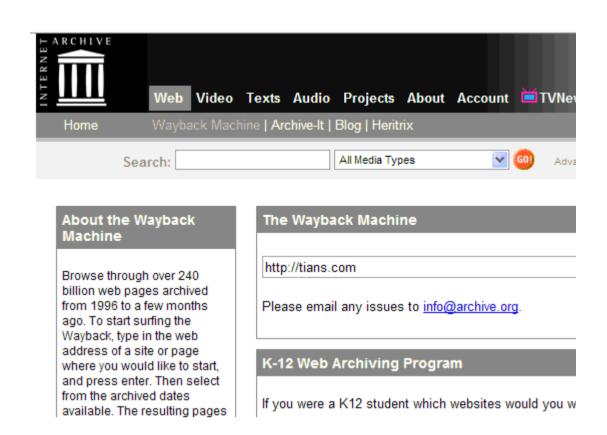
要知道 made-in-china.com 的排名才 1,133 位,反链 14,509 个。 globalsource 更是排名 5000 位之后。

Wayback Machine 自从 1996 年以来,The Internet Archive 就一直在定期收录并备份保存全球网站上抓取的信息。现在一共累计了 1500 亿网页。对于不同的网站,其收录的网页数量和收集周期也不相同,一些大型网站可 能每天都会被"备份"一次,每次可能收录数十个以上的网页,而一些小型网站可能每年收录几次,每次只有几个网页。对网站不同时期的历史资料进行研究,是互联网档案馆最大的价值所在。

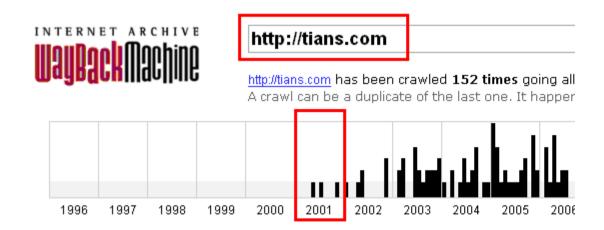
使用方法很简单:在网页 <a href="http://web.archive.org">http://web.archive.org</a> 输入网址,点击"Take Me Back"按钮,然后选择想要查看的日期(不是每天都有备份),就可看到某个找回消失或被修改过的网页。想看某个网站在过去是什么样子吗?来穿越吧。

对外贸上的启示是:利用此工具可以看到客户的网站不同时期的截图,每一次的改版都会被记录下来,几年前是什么样子的 网站,最初网站上有哪些产品(以什么产品起家),改版了几次,添加了什么类的产品,进而可以得知公司的发展过程。另外不同时期的网站留的联系方式也不一 样,可能会发现重要的联系人和邮箱。

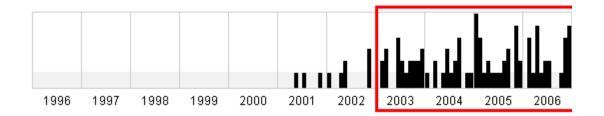
好了,我们打开这个网站 http://web.archive.org ,



我们在 The Wayback Machine 下面的地址框中输入域名,然后点击 Take Me Back。



这样,你会发现 Tians.com 这个网站在网络上被抓取网页快照的记录。



可以看到,03年-08年柱状图黑线条频繁,说明这段时间内,被抓取次数频繁,很可能是网站改版或更新大量内容,有可能是公司发展的重要转折点!

			一月							二月							
	1	2	3	4	5	6					1	2	3				
	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10		4	5	6
4	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17		11	12	13
1	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24		18	19	20
3	29	30	31				25	26	27	28					25	26	27
	五月 19,2001									六月							
		1	2		naps 9:33:6							1	2		1	2	3
i	7	8	9	<u> </u>		~ ~/-		4	5	6	7	8	9		8	9	10
3	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16		15	16	17
C	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23		22	23	24
7	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30		29	30	31
	第一次被抓取的时间是 2001年5月19日 九月点这里的具体日期的淡蓝色圆圈 "19" 将会 带你浏览当时的网页的快照。不是一个"死" 的网页,而是活生生,连"链接4"都正常的网页快照集4																
!	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13		4	5	6
I	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20		11	12	13
3	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27		18	19	20
3	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31					25	26	27
٦																	

点了 5月19日之后, 我们来看看开始时这个 tians.com 是什么个模样!

152 captures

19 五月 01 - 25 七月 1





# TIAN'S INTERNATIONAL

PHONE: 626-336-1820 FAX: 626-336



# Major Manufacturer and Importers

of Polypropylene Disposable Safety Wed 弹出的是tian

First of all, we want to thank you for your interest in our lightweight breathable 100% no polypropylene & PVC, PE product line. We appreciate the opportunity to assistance yo

Tian's International Inc. is a Non-woven & PVC PE Products Manufactory established b 1994. We have over 400 employees and large manufacturing facilit & capabilities. Our m lines are DISPOSABLE AND LIMITED-USE Non-wove, PVC & PE Products as listed by

#### A. INDUSTRIAL & PROTECTIVE CLOTHING

Protective coveralls, multi-purpose coveralls, two piece workwears, jacket, facen

呵呵, tians@tians.com 这个邮箱我们已经有了! 因此我们继续往后翻日期。

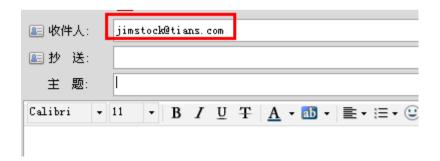
一直翻到 2002 年的 11 月,



# 这个时候网站改版了,我们来看看什么样子:



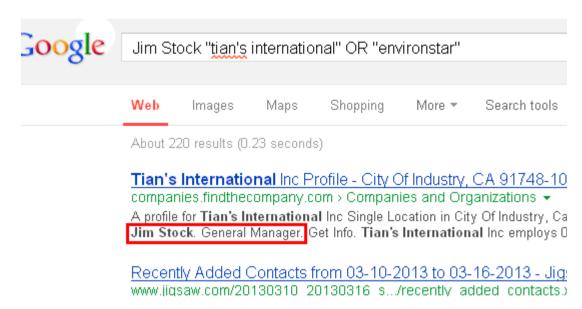
# 我们点 CONTACT,



弹出来的是 HOTMAIL,邮箱地址是 jimstock@tians.com 那么我们又找到了一个邮箱。验证邮箱: jimstock@tians.com - Result: Ok

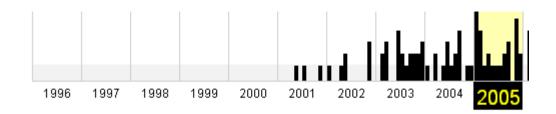
但是,这位 JIM STOCK 又是谁呢?

# 谷歌来搜索:



原来是 GENERAL MANAGER. 邮箱是 jimstock@tians.com

好吧。继续看,我们看在2005年1月开始,网站又改版了。





# 点击进行再次"穿越":





这里为什么我们没有看到"多重指向性"的下拉菜单就会想起来用查看"源代码"呢?

这是因为"早期的"网页编辑语言比较单一,而且代码的编写也比较简单。很可能指向的邮箱就写在当前表单页面的源码里。

利用现在的眼光去查看老古董,这只能说我们站在了科学技术的肩膀上。

我们打开源代码, ctrl+f 输入@ ,很遗憾的是, 又找到一个邮箱, 不过是 sales 的邮箱。邮箱验证 OK 通过。

<META NAME="Reply-to" CONTENT="sales@tians.com">

最后,到了2010年,网站再次改版,变成了现在的 tians.com 的这个版本,

# 而且开始把 EPIC 这个品牌放上。

\_\_\_\_\_

----

前面我们一直没有查 epic-medical.com 的 whois 信息,现在看一下:

域名: epic-medical.com

更新时间: 2011年12月15日

创建时间: 2009年12月14日

过期时间: 2013年12月14日

联系人: jim stock

联系方式: jimstock@tians.com

这也说明, EPIC 这个品牌主要是 JIM STOCK 在负责运营。

-----

----

好了,我们现在有四个邮箱:

<u>tians@tians.com</u>, <u>edwards@tians.com</u>, <u>jimstock@tians.com</u>, sales@tians.com

接下来要给田老板写邮件了(报一线希望),这个也要思考好,发哪个邮箱, 怎么措辞。

因为是中国人,切入点要谨慎一点,不能让对方有很强的防备和警惕感。

(对于时光机器 Wayback Machine, 虽然有时对方网站改版很少, 找不到多少有价值的信息, 但是梳理一遍信息和思路也是相当有帮助的。

最重要的是,如果有的公司没有母公司之类的,比如 ABC.COM 那么很可能

CEO/PRESIDENT/FOUNDER/OWNER 的邮箱就出现在早期的历史网页中, 例如 CEONAME@ABC.COM

在后来的发展中网站上不再显示 CEO 的邮箱, 渐渐被 INFO 和 SALES 这类的邮箱取代。

我碰到过的这种情况也有很多,因此通过时光机查看旧时的网页和查看网站域名 whois 信息经常是获取 CEO 邮箱的有效手段。当然还可以 GOOGLE 去搜索。

要避免的误区是: 不是每个公司网站都能找到 CEO 的任何信息, 如果他没有在 网上留下过任何信息, 那么怎么搜也搜不到的。

所以不要问我为什么我搜不到 CEO 的信息,很可能是此类信息从来没在网上出现过。

还有很可能这类信息只在他们国家出现过,你要注意用域名国别的限定(如 site:.pl) ,而且关键词最好再用当地语言试试

手上有这些信息,开发信一般怎么写,怎么让客户能有兴趣回复你 Hello Edward,首先当然知道 CEO 的名字写名字了

但是不一定要把对方的姓写出来,华人融入美国社会是很难的,他们一般不喜欢被标签化。

他们也很努力去习惯西方的那一套文化,所以我们可以不要提姓了。

接着说自己是谁,怎么认识的

然后套个高帽子,不留痕迹恭维一下对方。之前那个网站上不是有专门的介绍吗?

还有照片来着?那个什么"美中工商联盟"-CHINSESE CEO Association...

他看到,一想,我还是挺出名的,祖国的网站上还有人记得我啊。恩,这个是不是一个很好的切入点? 所以你就是要发给老外,也要找个合适的切入点

Hello Edwards,

This is Sam, I learn you from the Chinese Famous CEO Association.

We learn you have been running the company "Tian's International" for nearly 20 years in the industry of PPE, and have two nbrands "Environstar" & "Epic" especailly for medical nonwoven items.

How is the business going now?

From the website of Epic we learn that you have office and factory in Guangzhou with big production capacity, so will you often back to China every year?

Actually we are a manufacturer with FDA certificate and CE13485, our factory covers 38000 meters and all are non-dust workshops. We are developing the US market and are seeking for good potential partner in a long run.

(他们自己的工厂金浪星 30000 平米,你不能比他们自己的工厂还小,对吧? 否则对他没有吸引力... 如果他们的供应能力现在有些不足那么他们也是有可能 找我们合作的,是吧?)

If you have interest and would like to have a talk, please let me know then we arrange a time. Thank you.

(如果他有兴趣的话, 把更多的话题留到后续详谈。)

Best regards,

Sam

你也可以再给 JIM STOCK 发一封邮件,可以更直接,随意一些。

Hi Jim,

We learn that Epic is a subsidiary brand of Tian's International. Are the Epic brand products 100% made from your Guangzhou factory?

We are Chinese manufacturer of PPE products, which have good production capacity and high level of quality managerment.

If there is any possibility to work with you, please contact us for possible deal.

Regards to you and Mr. Tian, Sam

# 歪楼

#### QUOTE:

原帖由 李、存于 2013-8-2 15:18 发表 5 料神,你好。刚刚在实践你说的找邮箱方法。 请教几个问题。

客户网站是 http://www.compass-chemicals.com/CC/Productos.html。 那么要谷歌CEO OR PRESIDENT 的邮箱。 要输入的关键词就是 "compass-chemical ...

首先,我们看 www.compass-chemicals.com 这是个墨西哥的网站,西班牙语。 (南美洲除了巴西是葡萄牙语,其他国家基本上是西班牙语。历史问题)

从网站首页底部看到,这个公司名是 Compass Chemicals S.A. de C.V. (符合 墨西哥公司名后缀 S.A. de C.V.)

这里说一下,有些人十分迷信网上的资料,比如:各国公司名后缀。其实大部分倒是没问题,但是小部分内容并不正确,自己要学会去伪存真,不要什么都照搬套用。

比如西班牙的公司,资料上写 S.A.R.L。

具体内容: S.A.R.L.是"责任有限公司"的意思,组织型态与股份有限公司类似,主要出现在法国、西班牙和黎巴嫩等国家。法语全称是 Societe a Responsabilite limite.

西班牙语全称是 Sociedad anonima de responsabilidad limitada。如: S.A.R.L

其实现在这种 S.A.R.L 的责任有限公司越来越少,现在更多的西班牙的公司名都是以 S.L. 和 S.A. 做为后缀。像那种 S.A.R.L.的"责任"公司现在已经越来越少见到。

有限公司 -- S.L. (Sociedad Limitada)

股份公司 -- S.A. (Sociedad Anonima)

在西班牙, S.A. (Sociedad Anónima) 的最低注册资金是 60101.21 欧元, 而 S.L. (Sociedad Limitada) 只要 3005.6 欧元就可以注册。

最主要的区别之一是 S.A.可以上市, 而 S.L.不能上市。

所以有些资料已经非常陈旧需要自己去更新了。对于了解一个国家的公司名后缀, 其实一个最简单的办法就可以很直观地看到。

比如谷歌搜索: list of companies india 或者 company directory india 马上就会出来各行各业的公司名。

回到你的这个例子。先看客户网站 <u>www.compass-chemicals.com</u> 导航中 Quienes Somos (相当于 About us)。没有提到什么关键的人。

注意右下角有个 servicioalcliente@compass-chemicals.com

这说明什么? 说明这个企业邮箱肯定还有别的账号。比如 ventas (相当于英语的 sales) , Comercial, Compras (相当于英语的 purchasing), etc ....

然后考虑 GOOGLE 上搜索:

compass-chemicals.com mail 发现结果中有大量的 compasschemicals.com 页面。进行精确匹配,把域名用英文双引号括起:

"compass-chemicals.com" mail

"compass-chemicals.com" mail site:.mx

没有什么特别的发现。

查找 Whois 域名信息: 联系人:: registration private 联系方式: [email]compass-<u>chemicals.com@domainsbyproxy.com</u>[/email] 看来注册者根本不想透漏联系方式。

用时光机器,发现该公司网站只有一次记录,2013年5月13日,说明此公司成立年限不长,没有更多的发现。

## GOOGLE 搜索:

"Compass Chemicals" S.A. de C.V. linkedin Gerente OR presidente OR CEO

发现一位 Oscar 的信息,是 Sales Manager



# Oscar Rodriguez Martínez

Gerente de ventas en Compass Chemicals, S.A. de C.V.

Ciudad López Mateos Area, Mexico | Import and Export

Current Compass Chemicals, S.A. de C.V.

Previous Manuchar Internacional, S.A. de C.V., Grupo Pochteca

Education Universidad Autónoma Metropolitana

Send InMail →

24 connections

可以从 SNS 平台和他建立联系。

# 你也可以继续 GOOGLE 搜索:



Iztabalaba (Distrito Federal) - share

### 点开链接可以看到:

# Compass Chemicals, S.A. de C.V.

http://www.compass-chemicals.com

Dirección: Juan Pablo II No. 220 Int. 101

Barrio de San Mateo Metepec - 52140 E. de México

Contacto: Ing. Oscar Rodriguez

Correo-E: reclutamientocompass@hotmail.com

可以看到,联系人: Ing. Oscar Rodriguez

邮箱 <u>reclutamientocompass@hotmail.com</u>

到底是否可信呢? reclutamiento 是 recruitment(招聘)的意思。因此,这个网站虽然不是企业邮箱后缀,但是也仍然可信。验证邮箱,通过!

另外,你也可以合理猜测。西语里采购是 comprass, 你可以直接去验证 compras@compass-chemicals.com 验证邮箱,通过!

你也可以发这个邮箱的时候来一句, We learn your company from the infomation Mr. Oscar Rodriguez Martinez posted on Linkedin..

### 如何绕开国内同行:

要绕开国内同行,有很多办法。

1) 把国外公司名后缀加入到关键词组合里。

打个比方,你如果去搜 medical INC,总不可能出现很多中国的做医疗的公司。

2) 在 GOOGLE 的高级搜索 Advanced Search 设置里面的 Region(地区) 选择

# 目标国家或地区

搜出来的都是此国家的网站,自然绕开了国内同行。

用 Region 可以保证搜索结果中,无论是 .com 结尾的还是以 .两位国家代码结尾的网站,都属于当地国的网站。

# 3) 域名上去限制,加上 site:两位国家代码

搜出来的都是别的国家的网站,自然绕开了国内同行。

# 4) GOOGLE 地图搜索客户

按照地域上去限制,自然不会有国内同行。

QUOTE:

原帖由 /earmer/12345 〒 2013-8-6 22:07 发表 ♪

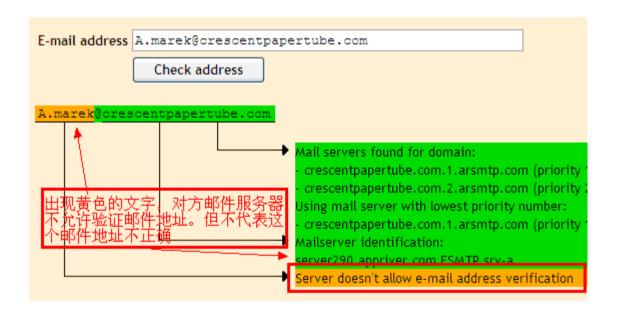
In Sam 您好 感谢您的无私分享 关于找邮箱的方法,这个在其他国家的语言本人就遇到难题。 比如找某公司的邮箱 在google權入mailto: 公司城名 几乎没出现邮箱,是不是要找那个语言的mailto呢?

不会的。mailto: 这个不用换成别的国家语言,这个本身就是网页的源代码。

你看绝大部分的网页的源代码技术基于的语言都是英语。因为各种软件等语言通 用是英语。



mailtester.com 出现黄色的 Server doesn't allow e-mail address verification



用 其 他 的 两 个 工 具 <a href="http://verify-email.org/">http://www.verifyemailaddress.org/</a> 验证,

A.marek@crescentpapertube.com 和 Amarek@crescentpapertube.com 均通过。

这种情况也是有的,可能有个历史邮箱账号没有删除。所以现在不清楚这位 Alison marek 现在用的是哪个邮箱。

WHOIS 查到这个域名 crescentpapertube.com 注册人的邮箱是 passeltman@crescentpapertube.com

基于邮箱的域名和客户域名一致,因此确定这个邮箱有用。

corporationwiki.com 查到有位 direcotor 是 P. S. Seltman manta 查到有位 高层是 Paul Seltman.

继续 GOOGLE: 可以知道全名是 Paul Stuart Seltman

Paul S Seltman is President of Crescent Paper Tube Company, Inc

<u>passeltman@crescentpapertube.com</u> <u>Amarek@crescentpapertube.com</u> <u>A.m</u> <u>arek@crescentpapertube.com</u> 即可。

甚至你可以先发一封到 <u>passeltman@crescentpapertube.com</u> 问 Paul 一下 Alison 的邮箱哪个是正确的。

前面我们说了用逻辑非来绕开 B2B 等网站,当然有时候我们也会有需要从 B2B 中找买家。

B2B 网站里免费看到的求购信息通常没有联系方式,但大多数会显示公司名称, 那么以这个公司名称作为关键字去搜索,就有可能找到这个公司的网站,自然了 就可以获其联系方式了。

比如,我曾经在B2B里面看到一个询盘,公司名是 Ideal Partner,波兰的,要的是我们这类的产品 (disposable garments)。考虑到这个公司名 ideal partner(理想的合作伙伴)直接搜估计无果。

我就这么搜了: "ideal partner" disposable site:.pl 结果一下就找到了www.idealpartner.pl

这个也给我们一个启发,有时候你知道公司名,也可以去尝试"猜域名+谷歌 inrul"来搜索。

比如: inrul:idealpartner site:.pl 一样也可以轻松找到这个波兰的公司。有时候,你也可以把询盘的具体规格要求截取重要的一部分放在 GOOGLE 里搜搜,可能会发现别的 B2B 上也有类似的询盘。

在别的 B2B 资讯网站上,可能会透漏出更多的公司信息或联系信息。

下面接着谈谈发散思维。很多人对找客户有兴趣,那么对于北美的客户,海关数据也是一个很好的工具。

## 我举一个例子:

你是一家贸易公司,专门出口无纺布制品的。今天收到一份询价,是一个美国进口商要订购十万件无纺布防护服,让你报价。

这个时候你的第一反应,就应该是要进一步了解以下几个方面的问题:

客人是不是专业做这一行的? (网站上去研究)

他原先采购过些什么产品?以往有没有采购过无纺布防护服? (海关数据以及

# 你邮件中积极设问)

是否在某些 B2B 网站发过询价? (GOOGLE 搜搜看询盘)

这个客人的潜力有多大? (借助搜索引擎和各种网络工具最后形成初步判断) 是不是美国市场的标杆性客户? (看 distributor 多不多,零售网站上是否经常 出现的品牌)

要的是常规规格吗?这款产品一般在美国卖多少价格? (自己对行业的了解, 敏感度)

平时别的客人的采购价大致多少? (自己对产品和行业的了解)

我的同行可能会报出什么样的价格? (竞争对手调查)

有哪些可能影响价格的细节问题要注意?什么样的包装适合美国市场? (自己对产品和行业的了解)

你的供应商给你的价格算好么?在国内同行里算哪种水平? (对于产品和行业的了解)

很多东西可能是你暂时没想到或者是平时忽略的,但往往是多思考一些方面,最后能决定订单的归属。

首先, 先做客户情况的调查分析。比如有可能发现:

客户在本国或全球行业网站上发布的一些公司介绍或者询价

或者出现在本国的大客户/知名品牌的 Vendor List 里面,那么我们又顺藤摸瓜, 找到了一个更大的客户......

再次,用 GOOGLE EARTH, GOOGLE MAP 把客户公司地址放进去搜索 发现客户公司坐落在工业区,占地不小,还有个不小的工厂,看来实力不错! SNS 平台人脉的搜索 根据客户询盘中的姓名和公司名,在 Linkedin 中输入搜索。(Linkedin 未封,国内可正常访问)

运气好的话,整个公司很多员工和老板的信息都在上面。这里面重要的是人脉关系资源的挖掘。

他和哪些人保持着关系?这些人当中很可能也有你的潜在客户。

# 【客户分析】

【1. 市场分析, 实力分析, 采购分析, 产品分析】

客户网站的公司简介中提到"销售网络覆盖中部和西部地区",网站的联系我们页面列出了中部地区销售经理,西部地区销售经理的联系方式。Google 这个公司,得到一些美国行业网站上发布的客户公司的更详细的公司说明和营业范围。

(客户主要的市场应该是美国本土 — 中西部市场)

客户不是专业做我这类用品的,网站上产品类别很多,产品类别之间关联性不是太强,种类有点杂。

(应该是批发商中间商,价格一般不会太敏感)

发现产品页面还有几个我也做的产品,还有一个产品我很有优势。(更多合作机会)

客户网站的公司简介中未提到公司创建时间。利用 whois 把客户公司的网址输入 进去,查询该网址的详细注册信息。

又注意到该域名注册的详细信息中,有一联系邮箱 D.hason@zol.com, 经观察

研究不像是为客户提供网络服务,制作网站的网络服务商邮箱。

回到客户公司网站,打开公司简介中发现公司 CEO 名为 Mr. Dave Hason,由此推断此为公司 CEO 的私人邮箱。

登录 Linkedin 搜索客户名和 CEO 名,好家伙,和我联系的采购 Henry,在公司里是 buyer 的角色。他还有个上司,叫 Samuel,是 senior buyer。把邮箱记录下来,放入客户资料库中。(获得更多客户的信息)

另外既然是美国的公司,也可以用 manta.com, corporationwiki 等网站搜一下 此公司信息。其他国家的,到广告去查询相关国家的知名黄页和行业网站。

登录 Google MAP,按照客户的公司地址查看卫星实况图。不看不知道,一看哇这客户还真不小,占地面积很大,有个很庞大的仓库,好像地处工业区。(实力不错)

有时候,你会看到一个大大的挂牌,很眼熟啊,仔细一回想,诶呀这不是以前找 美国本行业品牌时看到过的某个品牌吗?





你可以点 GOOGLE MAP 上有个小人,把他点到客户建筑物前的空的道路上,然后可以调整小人的视线,就可以看到建筑物的近景。非常 Nice!

查询北美海关数据,有相关进口记录,没有出口记录。客户采购周期基本比较规律,每两个月走一次货。我这类产品客户一直在和某个供应商买货。

( 订单稳定 ---> 销售能力良好 且 供应商固定,但不确定有多少备选供应商。。)

查询北美海关数据的免费网站:(一个不够,我,给你五个! 🎃)

1) Tradesparq: 4 颗星 (数据很全,基本上无遗漏,收费的数据服务费用不算太高。)

主页拉到最下面会有一个搜索框,不过搜索需要注册的,免费的。留邮箱的 时候留个私人邮箱就行了,因为注册后广告邮件比较多。注册后搜索结果还是可 以有限地免费查看的。

- 2) 磐聚网 (现在只能查看搜索结果的第一页。。 收费了) 3 颗星!
- 3) 外贸邦 (很弱的一个查询网站, 很多出口记录都没有, 只当一个补充算了) 2 颗星!
- 4) 易之家 (免费的数据年代比较久远, 3,4 年以前的, 不过也有价值。收费的

数据不了解是否数据全面,但是费用不是很高。) 3 颗星!

顺便说一下收费的网站:

5) importgenius.com 老牌专业的海关数据提供商。收费的但是确实 数据完备,服务一流~! 4颗星!(少了一颗星是因为价格比较高。)

这里多说一句,其实有时候你多发散性思维就可以找到更多的客户!!

打个比方,我做的是无纺布医疗和防护产品,无纺布产品的产业集中地在哪?湖北仙桃,当地几乎遍地是无纺布制品的工厂。那么我可以这么搜:

Xiantao 留空 nonwoven products Co., Ltd 把具体的公司名略去,那么你可以搜出来:

xiantao A nonwoven products Co., Ltd xiantao B nonwoven products Co., Ltd xiantao C nonwoven products Co., Ltd 等等...

查看他们的出口北美的海关记录,就找到了仙桃 N 个工厂的他们的北美客户。。

然后再搜 Xiantao 留空 protective products Co., Ltd, 又找出若干。。

然后再搜 Xiantao 留空 medical products Co., Ltd, 又找出若干。。

如果这个地区行业集中度非常高,仙桃就是!那么以上步骤都可以省略,你就可以直接输入: Xiantao 留空 Co., Ltd. 这样找出来的十家有九家是做无纺布产品的 这样几轮下来,你看看你已经收集到 N 多个北美真实的客户了!!

另外,再把思路打开!以上方法针对的主要是找仙桃当地的工厂的海关记录,那么考虑一下外贸公司。仙桃位于湖北,湖北省会城市是武汉。实际情况也是湖北做无纺布的外贸公司都集中在武汉。

那你更来劲了,可以这么搜:

Wuhan 留空 nonwoven products Co., Ltd

Wuhan 留空 protective products Co., Ltd

Wuhan 留空 medical products Co., Ltd

以上就是发散性思维,只要你思路正确,搜索的条件恰当,你会很惊讶效果出奇的好!!

根据 GOOGLE 搜索,Alibaba 中无此公司 google 中输入: alibaba.com+客户公司名

根据 BAIDU 搜索: 广交会+客户邮箱 / 广交会+客户公司名 均没有任何记录 根据 GOOGLE 搜索: 客户公司名 China contact 可以确定该公司中国没有办事处

根据 GOOGLE 搜索: 客户公司名+B2B 出现一些 B2B 网站记录,客户只询过 其他两个不相关的产品。

根据 GOOGLE 搜索: 客户公司名+Exhibitor list / 客户公司名+List of exhibition 客户只参加过几个美国当地的行业展

由以上五条,判断此供应商的数量应该不多。更加信心满满。

回到客户公司网站的产品页面,好好研读页面上的产品描述和图片,恩,此防护服为为美国市场常规规格: 透气膜材质,无盖扁,无脚套,无胸标,50克,包装方式 1件/袋, 25袋/箱。恩,现在心里特有底!

(注:有时候产品本身就带有品牌商标。GOOGLE 此商标发现大的品牌商。)

# 【2. 该客户的供应商调查与分析】

根据海关数据记录,该供应商位于 A 地区,从 P 港出货,该 A 地区行业集中度 并不高。

百度此供应商的英文名称,获得信息:此竞争对手为外贸公司,从该公司网站上来看,主要产品还并不是这个产品。因此价格上应该不是特别有优势。

GOOGLE: alibaba.com+此供应商英文公司名

GOOGLE: made-in-chia.com+此供应商英文公司名

GOOGLE: globalsource.com+此供应商英文公司名

均没有记录。

看来没有做国内主流的 B2B 平台啊,初步判断此竞争对手的实力可能一般。 我的供应商在 XX,价格还算不错,同行当中算偏低的价格…… 有信心!

另外,逆向思维: 用海关数据反向搜索此供应商的其他出口记录,意外发现此竞争对手的三个美国客户。

前几天在某论坛看到有人谈及事件营销,事件营销确实是作为拉近距离的最好的切入点。

下面是我 2010 年的时候发的开发一个客户的简略过程,关于事件营销的一个真实的案例。

一个西班牙的客户,找到感觉很对口,通过 about us 了解到有自己品牌,那么我很想联系一下看看能不能做 OEM。

但是问题是邮件的联系方式很难找。

我搜遍了客户网站, google 也搜, whois 信息也找, 还有 linkedin, facebook 均 无邮箱地址。Contact Us 页面也没有 email 地址, 只有一个让人填写的空白的 表单留言本, 查找网页的源代码没有邮箱信息(当时还不知道时光机)。

当所有的可能性都告失败,我只有打电话过去(对口的客户不放过)。结果接线员不懂英语,我让她转给 who can speak English 讲了半天鸡同鸭讲。于是我又开始说西班牙语(我的西班牙语水平只有现代西班牙第一册的水准),刚开始蹦了简单的几句对方很兴奋,就跟我讲了一大段… OH NO 于是我只能 muchas gracias! 然后挂掉电话。

于是无奈最后只有在他们公司网站的留言本表单里填写留言信。在写的时候我就考虑,该怎么让对方有兴趣回复我呢。正好当时 2010 年世界杯足球赛西班牙夺冠,而西班牙人又是热情奔放,所以还是把这个时间放进去吧。于是考虑了一下开发信怎么写,之后就在网页的留言信里发过去了。

发过开发信,很快我的邮箱中就收到了回复,我一看,是这公司的邮箱自动回复的,下面还有我的开发信原文。

但是自动回复的邮箱是类似于这样的 <u>abc@abc.com</u> 而不是 info,cs(customer

service)等等,我觉得很有戏。

# 截图如下:

忘了说,发送的日期是 2010 年 9 月 16 日 Enviado el: viernes, 16 de julio de 2010 3:09

Muchas Gracias por su interés, su solicitud de información ha sido cursada. 客户网站上的自动回复

contacto Sam email

telefono

interes Attn: David - Featured products/PPE items - Company

comentarios Hello David,

Good day.

First of all, I would like to congratulate your country win the champion of World Cup 2010.

2010年世界杯西班牙夺冠

With reference to the product offering on your site, may I know if you need some dispisable GLOVES supplies from Asia? 网站是个很基本但却有效的"切入点"。你对对方表现出来感兴趣,对方才能对你也感兴趣。

We are a Chinese MANUFACTURER, mainly produces disposable products (single use). Products are mainly used for health care, medical, labor safety and food processing. 介绍主要的用途和适用的行业很重要,这会让那些不是很专业的中间商有兴趣。

Spain market covers our 30% sales amount with 12 customers there importing about 6x40'HQ each month, customes located in Mardrid, Barcelona and Bilbao.

表现出你对市场的了解和把握能力。写下一些城市名,虚实结合,吊一下客户胃口。 If you have interest, please contact us with no hesitate. We are sure any of your inquiry will get our prompt reply.

Best regards Sam

发过去之后,隔天就收到了客户回复,索要报价:

# quotation for vinyl gloves container 🔯

收件人:

日 期: 2010年9月17日 (星期五) 15:50

标 签: 重要事宜

Buenos días,

Ruego me envien cotización para un contenedor de 20 ft del siguiente artículo: Could you send me a quotation for a container of 20ft, of the reference below detailed

Vinyl Glove Powdered and powder free Non-Sterile Smooth

- . (we are importing a container of 40ft every month)
- Weight of the gloves: 5.5 gms (+/- 0.2 gms)
   Size details: S 5.0 / M 5.5 / L 6.0
- Packaging: boxes of 100 gloves, Cartoon of 1.000 gloves.
   Kind regards,

这里可以看到,客户先是用西班牙语回复的,因为我通过他们网站的网页留言信 发了两次。一次英语的,一次西班牙语的。那么我怎么保证尽量准确呢?

我的办法是:二次转译法。

打开 google 翻译网页,再打开一个 google 翻译的网页。即第一个网页中先用汉语写成最简单的表达,用最直接的句式,翻译成西班牙语。

然后再用第二个网页把第一个网页中翻译好的西班牙语再翻译成英语, 看英语的意思是否通畅。如果通畅那么就 OK 了!

客户回复的邮件中询问了一个 20 尺柜的产品报价。客户要的是 5.5 克 M 码的,而根据我们对市场的了解,现在很多都没有在做这么重的克重的了。于是我们回复根据我们的经验,你的市场上现在这个规格克重的产品很难销售。现在已 经越来越多的客户在采购 M 4.5 克甚至 4.2 克。这一点也不影响使用但是却减少了

很多成本。

并且,我有意提到,我们在 Bilbao 的一个大客户从 09 年起一直在采购这个规格。

(我十分肯定客户一听到城市命马上就会去猜测是哪个公司,该公司是他们国家市场的知名品牌,很多产品供政府和医院,在西班牙北方第二大城市毕尔巴鄂。)如果你有兴趣,我可以同时寄给你 M 4.5 克 和 M 5.5 克 两种样品供你参考。

后来客户付了快递费,我把样品寄给客户,并且又寄了些别的产品的样品,客户最后也要了其他的产品,一起订了一个 40HQ 作为试单。

#### QUOTE:

原帖由 *irjinson.scott* 于 2013-8-8 15:44 发表 料神你好,看了你的帖子真犹如如梦一般 现有2个问题想请教你下:

1.一个俄罗斯客户发来询盘在EC21(免费注册的),但是没带邮箱,我直接EC21回复他,但是没回,我想搜到他个人的邮箱,但是怎么搜都搜不到,能否 ...

## 1) 联系方式的问题

你给的网站 <a href="http://www.liga-spec.ru/">http://www.liga-spec.ru/</a> 注意右边有个购物车的图标。Ваша корзина: 在俄语里是 shopping cart 的意思,这个单词很常见。

所以这只是一个网上商店网站,我们需要的是公司的网站。我们看一下底部的版权信息。© 2006-2013 OOO «ЛИГА СПЕЦОДЕЖДЫ»

所以我们用 yandex.ru 或者 Google 搜索这个公司名。

比如 GOOGLE: ЛИГА СПЕЦОДЕЖДЫ site:.ru 然后我们可以发现真正的公

司的网站是 <a href="http://www.liga-ug.ru/">http://www.liga-ug.ru/</a> 网站上的邮箱是 <a href="mailto:info@liga-ug.ru/">info@liga-ug.ru/</a>

然后根据这个域名我们可以搜出来一些其他的邮箱: maa@liga-ug.ru ligaug@yandex.ru

另外,借助 wayback machine,我们注意到 2002 年的网站上, Contacts 页面 (Контакты) 中有两个 email 地址: info@liga-ug.ru zaa@liga-ug.ru 但是对比现在的 Контакты 网页,只剩下 info 的邮箱了。所以 "zaa@liga-ug.ru" 这个邮箱要么就不再使用了,要么就属于某个重要的人物的邮箱。

just google it, 没有发现什么特别的人名。OK, So we've got 4 email address: <a href="mailto:info@liga-ug.ru">info@liga-ug.ru</a> zaa@liga-ug.ru maa@liga-ug.ru ligaug@yandex.ru 的确很难搜到 "Anton Kolesnikov"的信息,不过你写开发信的时候可以 Attn: Anton Kolesnikov。

# 揭秘各类外贸客户搜索软件的搜索原理!

其实很简单。经过前面我写的内容的熏陶,大家应该能很轻松看懂下文:

对于外贸客户搜索软件,大家应该都并不陌生。基本上我们每个月邮箱里都会受到各种各样的推销信,这些个软件公司大多坐落在广州,通过邮件、电话、外贸论坛宣传的形式在推销。因此很多人对此很反感,认为这些软件都是投机取巧的,没什么效果。也还有不少人会很好奇,这类软件效果真的好吗?因此很多人花费时间去百度免费版、破解版、试用版,发现根本就用不了。那是当然的,被你随便就免费用上了他们还赚什么钱呢?

# 其实市面上大部分的外贸客户搜索软件的原理就是一句话:

产品关键词+"强制匹配"+"与""非""或"+ 域名限制 并全站抓取 Email。

下面我来带领大家揭开此类软件神秘的面纱并具体说明原理和优缺点:

# 1. 搜索方式

基本上各类外贸客户搜索软件都是以 Google 为主要搜索引擎,当然他们也会配一些其他的搜索引擎。

# 如下图:

□ □ 通	用搜索引擎
	Google
	Yahoo!
	Altavista
	bing
	alltheweb
- 0	AOL
	excite
	Lycos
	search
- 0	thomasnet
	hktde
	hktdc_bycomp
	globalsources
	khoj
	alibaba

# 2. 目标市场和区域选择



实际上此类软件这一流程的功能就等同于 Google 自带的高级搜索

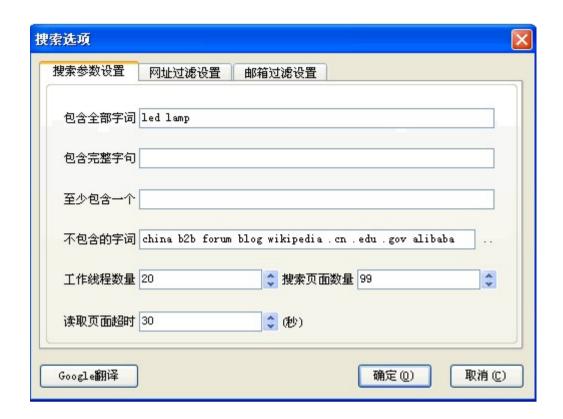
Advanced Search 的 "Region" (地区)

打个比方,这里你选择了英国。那么等同于在 google 的高级搜索 Advanced Search 的 Region 中选择了 United Kingdom

这样所有出来的网页全部都是英国的网站。

如果是选择了意大利,那么等同于在 google 的高级搜索 Advanced Search 的 Region 中选择了 Italy 你懂的!

# 3. 输入要搜索的产品名和其他搜索条件



其实这里没什么新鲜的,还不是参考的 GOOGLE 的 Advanced Search,连顺序都一样的!

# Advanced Search

Find pages with		
all these words:		
this exact word or phrase:		
any of these words:		
none of these words:		
numbers ranging from:		to
Then narrow your results by		
language:	any language	
region:	any region	
last update:	anytime	
site or domain:		

# 仔细看上面两个图你会发现:

包含全部字词=all these words:

包含完全字句=this exact word or phrase:

至少包含一个=any of these words:

不包含的字词=none of these words:

搜索页面数量≈numbers ranging from:

可以看到,实际软件只是在模拟 Google 自带的高级搜索 Advanced Search。。坑爹吧?

第一栏"包含全部字词"这里实际上就是输入你要搜索的产品关键词。那么等同于在 Google 搜索栏上输入: led lamp

由干第二步里面我们已经选了国家, 因此这里相当干:

led lamp site:.xx

第二栏"包含完整字句",这里其实是强制完全匹配你的关键词 led lamp,在 Google 搜索引擎中起这个作用的是英文双引号。等同于在 Google 搜索栏上输入:"led lamp" site:.xx

使得搜索结果完全匹配,比如如果你此时你重新输入"cheap led lamp",那么原先搜索到的网页不会出现,因为是完全匹配,原先的网页没有 cheap 一词。

第三栏 "至少包含一个", 其实等同于 Google 的"OR" 命令, 如果你输入 led lamp (Led 灯) 的同义词 "led tube",

那么等同于在 Google 搜索栏上输入: led lamp OR led tube site:.xx 这里 OR 是大写,注意!

第四栏 "不包含的字词",可以看到软件默认有: china b2b forum blog wikipedia.cn.edu.gov alibaba

其实这里等同于 Google 做逻辑"非"运算,即把搜索结果中包含此类词的网页排除掉。即相当于"-"。

以上四个选项的功能在 Advanced Search 里就完全能够完成。所以别看什

么软件公司吹嘘什么自己独创的 XX 算法, 狗屁!

算来算去你还不是跟着 GOOGLE Advanced Search 在走? 你能比 GOOGLE 的算法还强!? 你研发能力有那么牛逼超过 GOOGLE?

4. 点"确定",即开始进行搜索任务,开始边搜索边抓取 Email 地址

## 如下图:

材類	PI P	进度	部箱
Tydale Plantics - Plantic Products for Industry and Agriculture	http://www.sydslaproducts.cs.uk	100%	infolloydal-sproducts, co. uk:
Gamestation co uk	http://www.gamestation.co.uk	100%	
Bespro: Cycle masks and notorcycle masks	http://www.respro.com	100%	fishesymet couk
Trail Tech Products the None of Trail Tech in the UK and EU	http://www.trailtechproducts.co.uk	100%	
ATV World - Tunnsha and Polaris Dealers for Queds/ATV's and Sid	http://www.stoworld.com	100x	sales@atvworld.com; philip@atvworld.com; m
Quads and Quad Bikes - Apache Quads Official Site - Road Legal	http://www.apachequads.com	100%	sales@speckequedr.com. sales@essyquedparts
EBC Brakes - Brakes for Cars, Motorcycles, Trucks and SW	http://www.abcbrukes.com	50%	domains@durrenswamark.com; info@ebcbrakessi
Kete	http://www.jordanstveng.com	100%	jervijerdustvese con:
Tunaha Motor UE - Motorcycles, Scooters, Marine, ATV, Snowmobi	http://www.yanaharmotor.co.uk	100%	narketinglyanduractor co. ok:
Boad Sweepers, Street Sweepers, Puzzi 100 / Puzzi 200 by Kurch	http://www.trafalgarcleaningequipment.co.uk	TTK	salestice org.uk
WWW LOCK-DOWN CO. VIX HOME	http://www.lock-down.co.uk	100%	lockdownate@yahoo.cu.uk; lockdowncontact@y
Superwinch M. Becovery Finch, Finches, Electric Finches, Elec.	http://www.electricwinchshop.co.uk	80%	sales@autoliftsk.com;
Titan Distribution	http://www.titandistributionalc.com	100%	anguiriosStitundistributionsk.com;
FOR TECH ATV BACING - HOME	http://www.fourtechateracing.com	100%	gary4tech@acl.com;
Nora Mr ACV Quad Racing Club British	http://www.norwes.org.uk	100%	infoliners an ex ek;
Forbidden Flanet - Tour Cult Entertainment Megastore	http://forbiddenglamet.com	100%	comics@forbiddemplanet.com;
Quad Bikes for Sale - ATV Quad Bikes	http://www.atmpasibilites.com	100%	salesfatvgoodbikes com; infoficialisteratives
The Visor Shop, Crosses Metorcycles Ltd	http://www.thevisurshop.com	100%	they sersbepteresses co. uk:
Core Bacing: Core Bacing Esports, distributors in the UK and a	http://www.coreracing.co.uk	100x	infoliceraracing co.uk; janualthektecentre.
Immovers, ride-on tractors, garden tractors, garden machiner	http://www.garden-movers.co.uk	100%	andressofhindhead@tconnect.com; andress h
Virgin: Investor Center: Investors Kome	http://investors.vargimedia.com	100%	richard williams@virginaedia.co.uk. vani.b
Broadwood International	http://www.breadwoodintl.co.uk	100%	sales@broadwoodintl.co.uk. info@broadwoodin
Tritek Developments A\$45; Oklinz, Ribach, XV Suspension, GoPro	http://www.tritekdevelopments.com	100%	info@tritakdevalopmentn.com; trackdays@por
Motorcycle Part Search and multicurrency Price Comparison	http://www.motorcyclepurtneurch.org.uk	100%	entlawboker@bulldoghome com;

可以看到,整个外贸客户搜索软件的高效率主要体现在这里。搜索到一个网站,就在这个网站里抓取所有的邮件地址。

实际上,这也没有什么神秘的。等同于对每个网站进行 Google 搜索栏上输入: site:xxxx.com mail

好了,大家看到这里也明白了此类软件的搜索原理。你看到了吧,其实 90% 的功能都可以用 Google 原生的搜索方式来实现。

## 下面我来说说优缺点:

优点只有一个:操作起来稍微方便一些,傻瓜式。另外搜索起来比较高效率, 抓取 Email 地址很快。[这类软件通常还接驳有"群发模块",不过群发有利有 弊,我就不多讲了。]

缺点:经过前面的讲解,大家可以发现不少缺点。事实证明,让一群外行人 来开发此类软件的确是无法尽善尽美。

1) 做网页排除时,软件公司也是花了一些心思,想绕开无关的网页和 B2B 网页。可是他们毕竟不是业务人员,没有好好地研究过各类 B2B 网站。因此 屏蔽词的词汇明显不够!

最起码很常见的 B2B 网站用的高频词"marketplace"和"trade leads"都想不到,让我很不解。

- 2) 搜索方式单一,只体现的是单一产品名搜索。这在我看来效果是比较差的。 其实稍微 brain strom 一下就可以想想:难道关键词非要输入产品名,还可 以怎么变化。根据我前面说的,关键词需要合理组合。
- 3) 抓取 Email 方式粗糙,不全!

会用 Google 的童鞋肯定不会放心于此类软件抓取的 email 地址。因为只在扫描到的网站上搜索,我们需要更多的可能的邮件地址。

所以最好还要进行 Google 再次搜索。

- 4) 无法实现很多其他 Google 搜索方式,如 image, map, earth
- 5) 无法实现更多的其他搜索功能,如 SEO 相关(Related, Link),以及搜索

文件类型 filetype 等等

再来个机械公司的例子: (Manufacturer 也是你的潜在客户,如果你能理性分析一下)

某网友找到 <a href="http://www.betaspa.com">http://www.betaspa.com</a> Beta Machinery srl 准备发开发信,问我发 info 的邮箱行不行。

还是看看 ABOUT US 再说吧: Beta established in 1959 and since then distinguished itself in the design and production of high quality padders and calenders. In more than 50 years, over 2000 machines have been built and sold all around the world.

All BETA machines are equipped with the Beta-Roll®, an exclusive patented system whose principle is based on a very simple mechanical system.

这个公司很显然说了自己是生产商,所有的产品中都运用了自己的专利,那么此类公司从中国的进口的可能行偏低。你随便发到 info 邮箱,估计对方会当成垃圾邮件处理。所以本身他们自己生产,对于是否有进口的可能性,这个就要看老板的意思了。

WHOIS 去查询 betaspa.com 这个域名,查到:

更新时间: 2013年07月07日

创建时间: 2001年07月06日

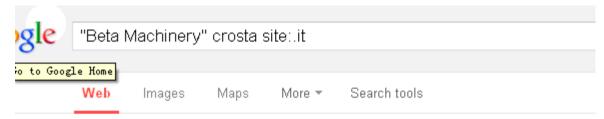
过期时间: 2014年07月06日

联系人: : officine meccaniche beta spa

联系方式: m.crosta@betaspa.com 那么这个公司的

CEO/President/Owner/Founder 可能就叫 M....Crosta

# 于是 GOOGLE 去搜: "Beta Machinery" crosta site:.it



About 27 results (0.07 seconds)

8.6.15 - ACIMIT - Italian Association of Textile Machinery Producers www.acimit.it/motorenew/ricerca/aziende-it.asp?... ▼ Translate this page 10+ items - lista aziende: Risultato per: Calandre Trovati: 13. AIGLE.

BETA MACHINERY S.R.L.. Via Mameli, 37 - 21052 BUSTO ARSIZIO (VA) E-mail Mario Crosta S.r.L.. Corso Sempione, 67 - 21052 Busto Arsizio (VA) E-mail

ACIMIT - Italian Association of Textile Machinery Producers
www.acimit.it/motorenew/ricerca/aziende-en.asp?... ▼ Translate this page
10+ items - list of the members company: Search result for: ...
BETA MACHINERY S.R.L.. Via Mameli, 37 - 21052 BUSTO ARSIZIO (VA) E-mail
Mario Crosta S.r.I.. Corso Sempione, 67 - 21052 Busto Arsizio (VA) E-mail

BETA - ACIMIT - Associazione Costruttori Italiani di Macchinario per ... www.acimit.it/pub/tessilitecnici\_beta.htm ▼ Translate this page

BETA MACHINERY SRL Registered Office: vicolo Custodi 2 21052 Busto Arsizio (VA) Headquarters: via I° Maggio 65 21052 Olgiate Olona ... Michele Crosta ...

### 点击进入:



不知道这个 Michele Crosta 的具体职位吧? 无奈 Linkedin 也查不到,没注 册过。

betaspa.com acquisti OR gerente OR directtore OR manager site:.it betaspa.com acquisti OR gerente OR directtore OR manager "beta machinery" acquisti OR gerente OR directtore OR manager

注: acquisti(采购) gerente(经理)

以上搜索, 无果。

这位网友给 Michele 发了邮件,简单的几句话,询问是否有机会合作? 对方 回复明年会参加上海的非织造布展, 可以见面。

看看这个公司里 ABOUT US 页面里介绍的, In more than 50 years, over 2000 machines have been built and sold all around the world.

对方既然也出口到全球,必然也要面临市场竞争。所以不要以为对方是 manufacturer 你就没有机会, 商人的本质还是逐利。

#### QUOTE:

原帖由 *无影无痕* 于 2013-8-9 10:00 发表 昨天一直在看SUM料神的帖子,一边看一边操作,浏览了很多的网站,可是突然间google就上不去了。我说的上不去是打开 www.google.com/nrc 这个网页后在里面输入我的产品,enter后就一直打不开了(无法显示此页面) ...

首先注意是 ncr 不是 nrc, 记住英文含义 "no country redirect"

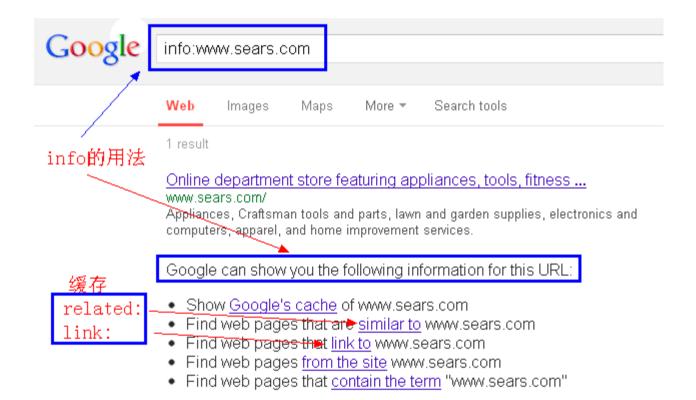
天朝有"GFW"。当你的 www.google.com/ncr 无法正常使用或者不稳定(刚输 入关键词就显示网页打不开时),请换用 https://www.google.com

也就是在正常的 URL 的 http 后面加个 s. 使用 https 服务,就能正常浏览而且 内容和 http 一致。

# QUOTE: 原帖由 wp 于 2013-8-15 14:26 发表 ♪ 补充一个料神提及但感觉也被他有些忽略的一个重要用法。 related:URL 例如 related:www.sears.com 中间不带空格,用了这个就不能再放其他关键词了,使用前设置英文google或其他语种,但不要中文。 http ...

related:URL 这个确实忘了提及,当初提到 link: 的时候忘了深入说了。其实这几个用法用一个 info:URL 都可以集合到一起。

## 比如下图:



还有一些用法比如 inrul, intitle, intext 和通配符\*,? 这些都没有去讲,因为其实之前推荐的那个教程 GOOGLE 搜索从入门到精通 4.0 里面大概已经说过了。

点击那个 <u>similar to</u> 就相当于搜索框中输入了 related: <u>www.sears.com</u>

点击那个\_link\_to\_就相当于搜索框中输入了\_link:www.sears.com

点击那个 from the site 就相当于搜索框中输入了 site:www.sears.com

点击那个 contain the term 就相当于搜索框中输入了 www.sears.com

其实 related 这个指令就是找那些有相似结构的同类型网站。带不带 "www." 都可以 (即写网址或者域名都可以)

### 关干 Sears:

Sears, Roebuck and Co 是一间领先的多种经营零售公司,提供商品和相关服务。该公司 2003 年的收入为 411 亿美元,销售多种家用商品、服装和汽车产品,在美国和加拿大有超 过 2,300 间 Sears 品牌和附属商店,包括大约870 间全品种商店和 1,100 间专卖店。Sears 还通过 sears com、landsend com和专卖目录提供各种商品和服务。

因此,related:www.sears.com 搜索的结果全部都是和 Sears 齐名的那些零售巨头卖场。由于 www.sears.com 的网站是零售巨头的类型,因此搜出来的全部也是零售巨头类型的: walmart, kmart, homedepot, lowes, bestbuy, target 等等

# 在 1309 楼, 我们提到 info:URL 这个用法。这个是对于一个网站给出"多方位相关信息"的一个"综合指令"。等于是我们对一个网站的综合性观察。

用法就是 info: 后面直接跟网址,中间不要有空格。

用了这个就不要再放其他关键词了,使用前请设置好英文 google 或其他语种,但不要用中文。

比如以 info:sears.com 为例,结果会出来5个结果。你会发现:

Google can show you the following information for this URL:

- 1) Show Google's cache of www.sears.com
- 2) Find web pages that are similar to www.sears.com
- 3) Find web pages that <u>link to www.sears.com</u>
- 4) Find web pages from the site www.sears.com
- 5) Find web pages that contain the term "www.sears.com"

## 一个个来详解:

- 1) Show Google's cache of <u>www.sears.com</u> 这个是显示 <u>www.sears.com</u> 这个网站的缓存(cache)页面记录
- 2) Find web pages that are <u>similar to www.sears.com</u> 这个是我们找同类型的公司网站的时候可以使用,相当于 "Related" 指令

比如你搜 related:www.kellysearch.com 会出来一系列同类型的网站: (kellysearch.com 是一个老牌的查美国公司信息的网站,以前刚做外贸的时候我经常喜欢用这个)

www.thomasnet.com www.globalspec.com www.business.com www.hoovers.com www.corporateinformation.com www.kompass.com



# related:www.kellysearch.com

Web Images Maps Shopping More ▼ Search tools

About 191 results (0.23 seconds)

# ThomasNet® - Product Sourcing and Supplier Discovery Platform www.thomasnet.com/ ▼

ThomasNet.com is the leading product sourcing and supplier discovery platform for procurement professionals, engineers, plant & facility management ...

# GlobalSpec - Engineering Search & Industrial Supplier Catalogs www.globalspec.com/ ▼

GlobalSpec is a search engine and information resource for the engineering, industrial and technical communities. We help you quickly find industrial parts, ...

# Business.com - Discover, Compare & Save on B2B Products and ... www.business.com/ ▼

Business.com helps small-to-medium enterprises discover, compare and purchase products and services to run their businesses. Find business price quotes, ...

# Hoovers | Company Information | Industry Information | Lists www.hoovers.com/ ▼

Search the world's largest database of company and industry information. Find contact information, get competitive reports, build targeted lists.

# Business To Business (b2b) Marketplace - Manufacturers Directory ... www.tradekey.com/ ▼

TradeKey.com Business to Business marketplace, B2B Marketplace, Import export marketplace - over 7181197 members, offers b2b directory, catalog & trade ...

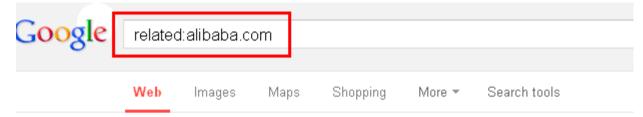
# CorporateInformation.com - Financial Information on 39,000 ... www.corporateinformation.com/ ▼

The premier site for corporate and industry information for investing, competitive analysis and research on over 39000 public companies. CI reports include ...

# Kompass: Company search engine - Products & services ... www.kompass.com/ ▼

Kompass is a Business to Business import and export search engine that enables you to gather information about other companies and promote your company ...

## 再比如, related:alibaba.com 我们来找跟阿里类型差不多的网站:



About 190 results (0.16 seconds)

# Made-in-China.com - Connecting Buyers with China Manufacturers ... www.made-in-china.com

Made-m-China.com - The leading B2B platform connecting China manufacturers, suppliers, traders and wholesalers with worldwide buyers from the ...

# Global Sources: Manufacturers & Suppliers Directory www.globalsources.com/

Find the Latest Products From Reliable Suppliers & Manufacturers. Global Sources is the Leading B2B Marketplace Connecting Buyers and Suppliers ...

# Business To Business (b2b) Marketplace - Manufacturers Directory ...

Tradekey.com Business to Business marketplace, B2B Marketplace, Import export marketplace - over 7181197 members, offers b2b directory, catalog & trade ...

# Wholesale - Buy China Wholesale Products from Chinese ...

Buy high quality China wholesale apparel, cell phones, electronics, handbags, wedding dresses and other wholesale products directly from reliable Chinese ...

# EC21, Global B2B Marketplace - Connecting Global Buyers with ...

Global B2B marketplace of export and import, offers manufacturers directory, product catalogs, selling leads and buying leads to importers, exporters, ...

3) Find web pages that <u>link to www.sears.com</u> 这个是可以找出外链的链接,相当于 Link 指令

用法是输入 link:URL 比如 link:sears.com

之前讲过了,有时候不是很稳定的时候可以用 CHINAZ 的站长工具 <a href="http://link.chinaz.com">http://link.chinaz.com</a> 来测试。不过该工具有时候抓取不全。

比如,我们看看之前那个美国的客户的例子 HIGH FIVE -- Microflex -- Barriersafe Industrial

我们直接输入 link:highfivegloves.com 也可以发现这个网站上的外部链接情况。



可以看到,实际上这个 <u>www.highfivegloves.com</u> 的网站上存在好几个网站的链接。

有 Microflex, 也有后来我们找到的 Barriersafe Industrial, 甚至还有一个额外的收获, 看最后一条! 我们查看这个 Total MRO LLC 公司, 果然又是一个潜在的客户。

# 4) Find web pages from the site www.sears.com

这个是相当于 site 指令。格式是 site:URL 相当于搜索某个网站上的所有网页,这个命令可以加上空格后面加上关键词。

比如你想在某个网站上找某个关键词,可以使用这个 site 指令。

比如,你想在 IBM 的网站上找些可以供下载的材料或者补丁,可以搜索: site:www.ibm.com download

5) Find web pages that <u>contain the term</u> "www.sears.com" 这个一目了然,就是相当于搜索框上输入"www.sears.com",查找的是精确 匹配包含 <u>www.sears.com</u> 文本的网页。

# 前面有些忘了说,补充一下:

1) 文件搜索, 这个也是基本的搜索

比如你要搜索某个展会的信息,可以这么搜:

filetype:pdf 空格 关键词 (PDF 也可以换成其他各种文件类型,比如 XLS, DOC 等等)

打个比方吧: filetype:xls paper cup filetype:pdf paper cup filetype:doc paper cup 找纸杯的资料

你还可以用展会的关键词,比如: exhibitor list, exhibition, exhibition list ...

比如, 当你知道你们的某个展会名称时, 可以结合一起, 搜搜参展商名录, 这里面就有可能存在潜在的客户。

比如 filletype:pdf exhibitor list 展会英文缩写你还可以再结合 intitle, inurl 去搜索。。

# 2) 上下游供货关系搜索

有时候,在一些美国的分销商的网站上,他会列出来供应商是哪个公司比如你在某个分销商公司的网站上发现某个产品有图片,还显示 Vendor:

ABC industrial 你既可以搜 ABC industrial 这个供应商,

也可以把其他一揽子的分销商尝试去搜搜看,比如:

可以尝试这么搜搜: "ABC industrial" "Vendor:" OR "Vendor Code" OR "Vendor Part#" OR "supplier:"

很可能就找到其他的分销商网站。这也是一种发散性思维。

即:查询客户上下游的客户信息,有时候可以发现很多上游客户,有时候又可以发现一些下游供应商,也可能成为你的客户