

外贸人员一定要充分利用好 LinkedIn 平台

我做了 12 年的 LED 外贸，主要工作是业务开发，几乎使用过所有能使用的方法去开发客户，比如：展会、谷歌关键词排名、Facebook、Twitter、LinkedIn、海关数据、邮件等。这些方法在一定程度上都是有效果的，不同方法覆盖不同的人群，适合不同的产品。所以要根据自己的产品特性和目标客户群体灵活利用，才能达事半功倍的效果。像展会、谷歌关键词排名就不适合刚入行的业务员使用，只适合公司使用；而 LinkedIn、邮件的方法则适合刚入行的业务员使用，投入成本几乎可以忽略。

从我这 10 多年的实战来看，对于业务员来说，LinkedIn 上面开发客户的效果是最好的。LinkedIn 上面的客户有以下几点优势是其它平台无法比拟的：

1. 庞大的全球用户群体

目前 LinkedIn 全球有 5 亿多的用户，中国已超过 5000 万。因为 LinkedIn 定位在全球商业社交的特性，所以可开发到全球任何国家的客户。

5000 万+中国会员，5 亿+全球会员

他们在这里……



便捷沟通



获取商业洞察



拓展职业人脉

2. 用户质量高，商业价值极大

使用 LinkedIn 的用户年龄大多在 30-40 岁，男性高于女性。这些人大多处在公司的管理层或高层，有着很大的决策权，对于做外贸人士来说价值非常大。可以直接联系到有决策权的人，不需要再通过各层的汇报，大大缩短了开发周期。



3. 可大量添加好友，易拓展人脉圈

一个 LinkedIn 账号可以添加到 3 万的好友，并且这些好友的相关性非常高，添加到一个相关客户，就可以添加到一批相关客户。



正是由于这些优势，许多外贸人员都会在 LinkedIn 平台寻找商业机会，希望从中开发到更多的客户。每天花大量的时间打理自己 LinkedIn 账号，树立自己良好的形象，甚至有的会花大量费用买 LinkedIn 的高级会员。然而花了这么多时间和费用后，发现效果并不是很好，所做的这些努力并没有开发到多少有效的客户。我相信这是每个外贸从业人员最头痛的事。

其实并不是这个平台不好，而是用的方法不对。许多人在 LinkedIn 开发客户的方法都是通过树立自己专业、良好的形象，让好友感觉自己在某方面很专业，希望通过专业的形象给好友一个好的印象，当好友有需求的时候，可以第一时间想到自己，从而联系自己。这种方法对于大公司来说是一个不错的方法，但是对于小公司或个人来说却是一个不可以取的方法。因为该方法有许多的不足：

1. 好友难看到你（在 LinkedIn 每个人都有许多好友，少者几千，多者十多万的好友，你如何让你的好友在十多的好友里记住你呢？）
2. 开发周期长（要在好友印象中树立一个专业的形象是一个漫长的过程，少者 1 年，多者 2-3 年，甚至更长）
3. 缺乏主动（现在开发客户都是主动出击，当你还在等待客户主动联系你的时候，你的竞争对手可能已经电话联系客户了，此时客户有需要也不会想到你）

这就是为什么有些人付出了许多时间和费用却没有效果的原因。

下面教大家一种非常有效的实战方法，该方法就是利用 LinkedIn 平台可以大量加好友的特点，通过大量加好友，再主动发送开发信的方式，主动出击去开发客户。

这个方法有以下优势：

1. 化被动为主动（实现了主动出击寻找客户，不再被动等待客户）
2. 开发周期短（没有树立形象的漫长过程，大大缩短了开发周期）
3. 操作简单（此方法操作非常简单，只有 2 步，容易上手，非常适合小公司或个人）
4. 投入少（只需要花些时间加好友、发信息即可，投入几乎可以不计）

在使用此方法时需要解决 2 个问题：

1. 怎样大量加好友
2. 怎样大量发信息

目前 LinkedIn 对加好友是有限的，普通会员只能发送 3000 个主动邀请，超过之后就不能再发送，这就影响了加好友的速度。还有 LinkedIn 平台也不支持批量发送并单独显示信息，发送信息的时候会自动创建群，这带来了许多的不便。

如果只是使用 LinkedIn 平台提供的加好友、发信息的功能不借助于辅助工具的话，此方法是无法操作起来的。市面上这样的辅助工具很多，大家可以去搜索一下。

我用的是领跑这个工具，可以免费使用的。大家可以百度搜索 " 领英工具——领跑 " 注册使用的



下面就利用这个工具教大家一步一步操作

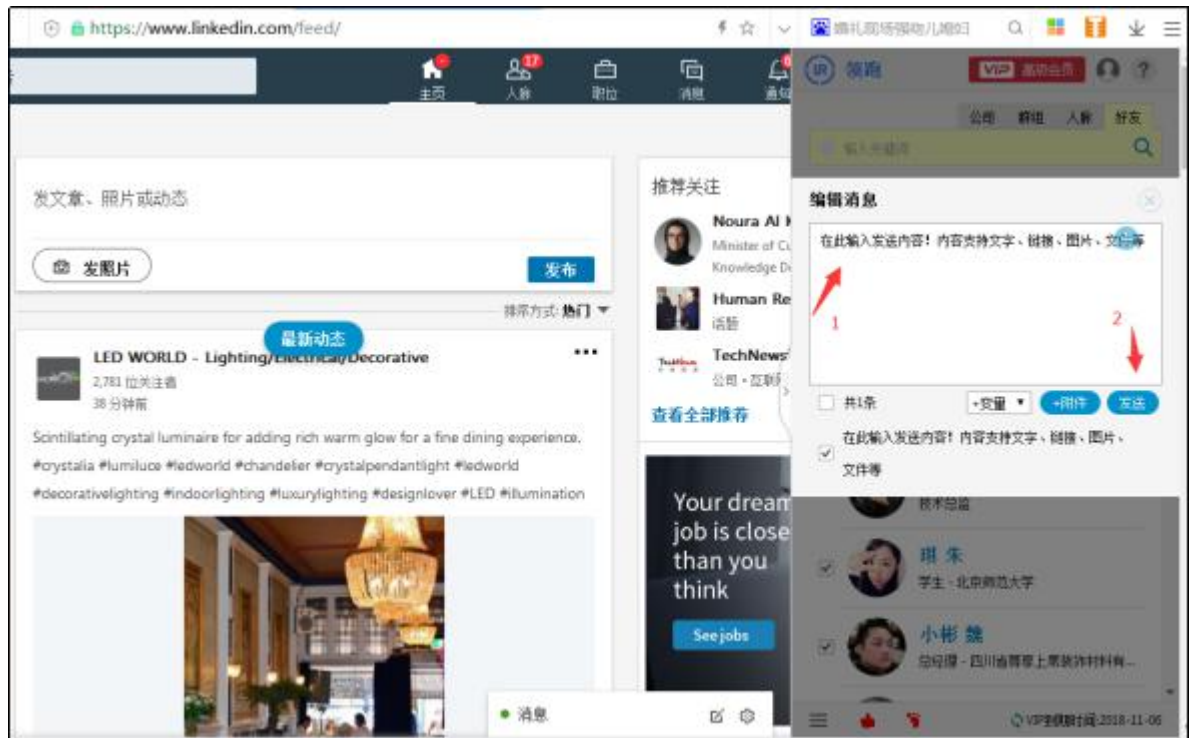
一. 批量添加好友

工具准备好后，会有这个界面，在这里输入要加的人的关键词，就可以搜索到相应的客户，最后，最后点击“添加”即可将这些人加为好友了



二. 大量发送开发信

添加好友后，接下来就是大量发送开发信。选择要发送开发信的好友，编辑开发信内容，最后点击“发送”按钮即可，开发信就直达到对方的站内信息里了。



该方法不仅操作非常简单，而且效果也非常好。成功的秘籍就在于量，每天可以发到上万条开发信，如果操作多个 LinkedIn 账号操作的话，数量更是惊人。坚持每天这样操作，快的一周时间就可以开发到客户。相对于其它方法，此方法非常快速，而且不需要什么投入，特别适合外贸业务员使用。

