

外贸人如何通过 twitter 找客户

做外贸的都知道除了 facebook 以外，很多人都在玩 twitter，并且 twitter 是典型的信息流方式更新信息的，很多未来得及看的信息都被淹没在海量的更新信息中了，很多人想通过 twitter 去开发自己的客户，但是就是不知道该如何去寻找。

那么在海量快速更新的信息流中，我们应该怎样找到自己的目标客户呢？这个时候我们就需要一些高级的查询方式了，请看我慢慢道来！

这是 twitter 的搜索查询链接：<https://twitter.com/search-home>



打开上面给到家的链接地址，然后点击高级搜索，高级搜索地址链接就在搜索框下面的蓝色字体。



如果你想知道现在谁在寻找你的产品，你就这个这个去搜索，高级算法允许你把某些关键词包涵个排除同时进行搜索运算，所以相对来还是比较精准的。

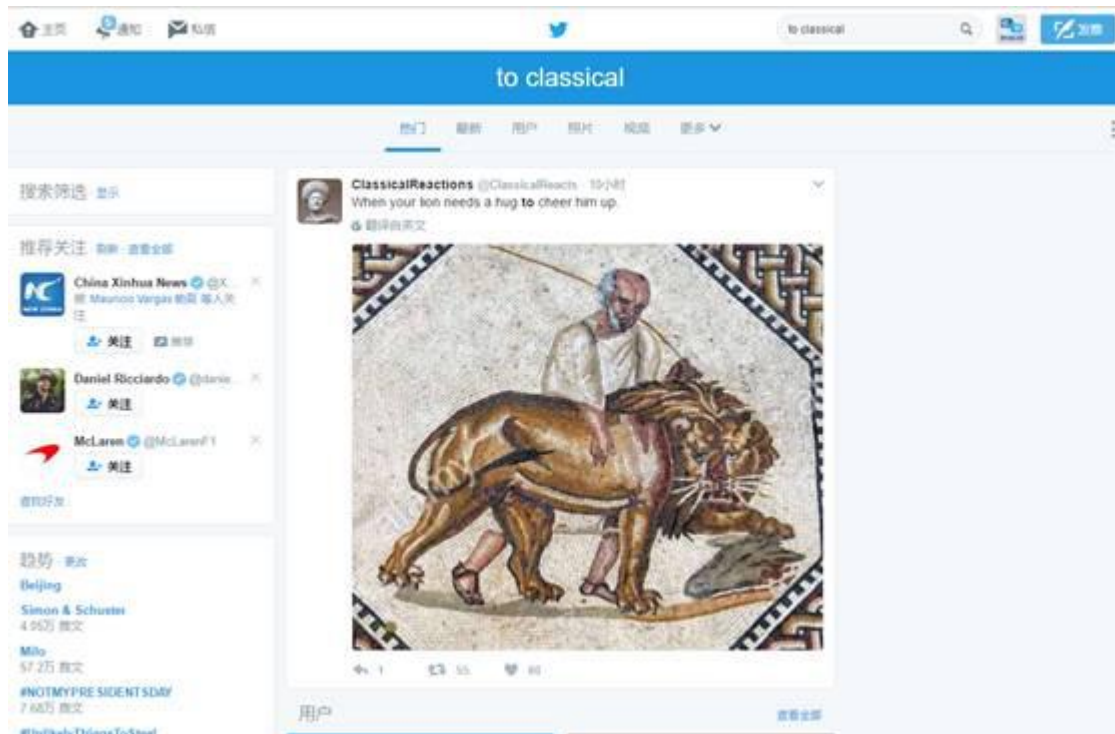
可能我这么说，大家还是不是很明白，下面我们就举个例子说明一下：

第一：追踪/查询用户名

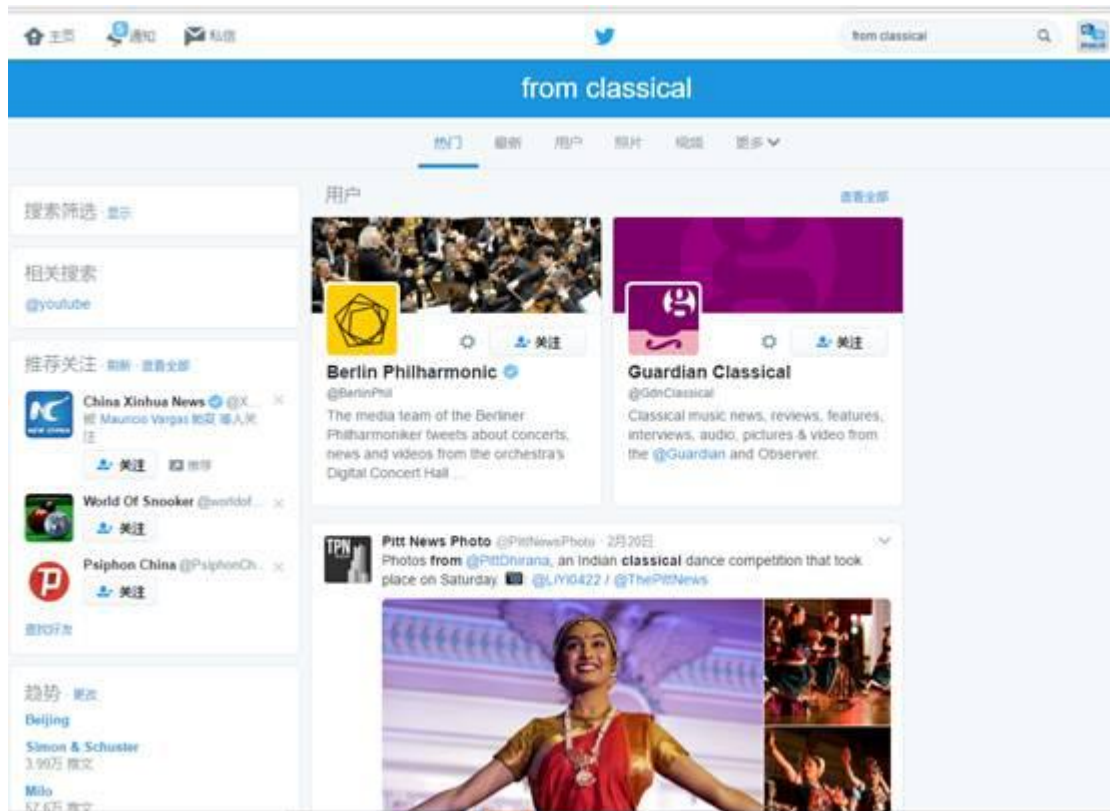
有 TO 和 FROM 语句

TO：如果你想查询所有用户发给某个特定 TWITTER 账户上所有信息，那么你就可以用这个语句，我们来看看关于 classical 账户上的信息，我们就直接搜索

TO classical

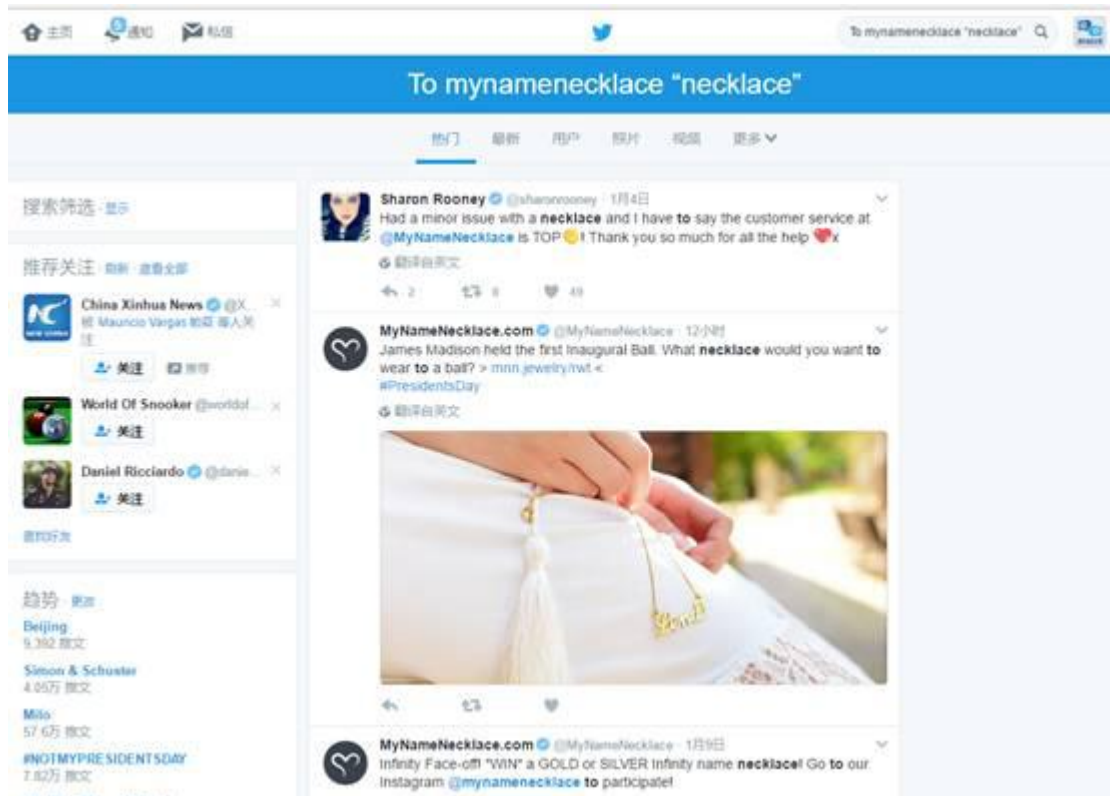


From : 就是所有来自某个账号的所有帖子，可以用 from 的语句，比如 from classical



你查看到都是来自 classical 这个帖子的信息，你也可以直接访问其他页面，所以你想精准的在 twitter 上找到你的目标客户，你需要这样做：

首先如果我们找到我们的竞争对手或者产品相关信息是：mynamenecklace，而我们优势这个饰品的供应商等，这个可能就是我们的目标客户了，那么我们就可以这样做：To:mynamenecklace “necklace”



从搜索出来的结果，大家可以看到很多客户从 mynamenecklace 上面购买了产品，这些都是你的目标潜在客户，那么剩下的事情就是你自己去开发了呀。

这样搜索出来的结果不仅仅是让你知道你的目标客户是哪些，你还可以知道你的目标客户关心什么，需要什么等等和产品相关信息，这些对你去开发这个客户是非要有帮助的。

第二：定位区域客户

如果你想查询本地区关于你品牌的相关信息，有区域性的搜索功能就很好，这个功能可以具体定位到国家、区域、城市。

这个就像我们在网上投放广告是一样的,我们需要将广告定位到自己的目标人群地区,这样有针对性的投放效果会比广泛撒网好。

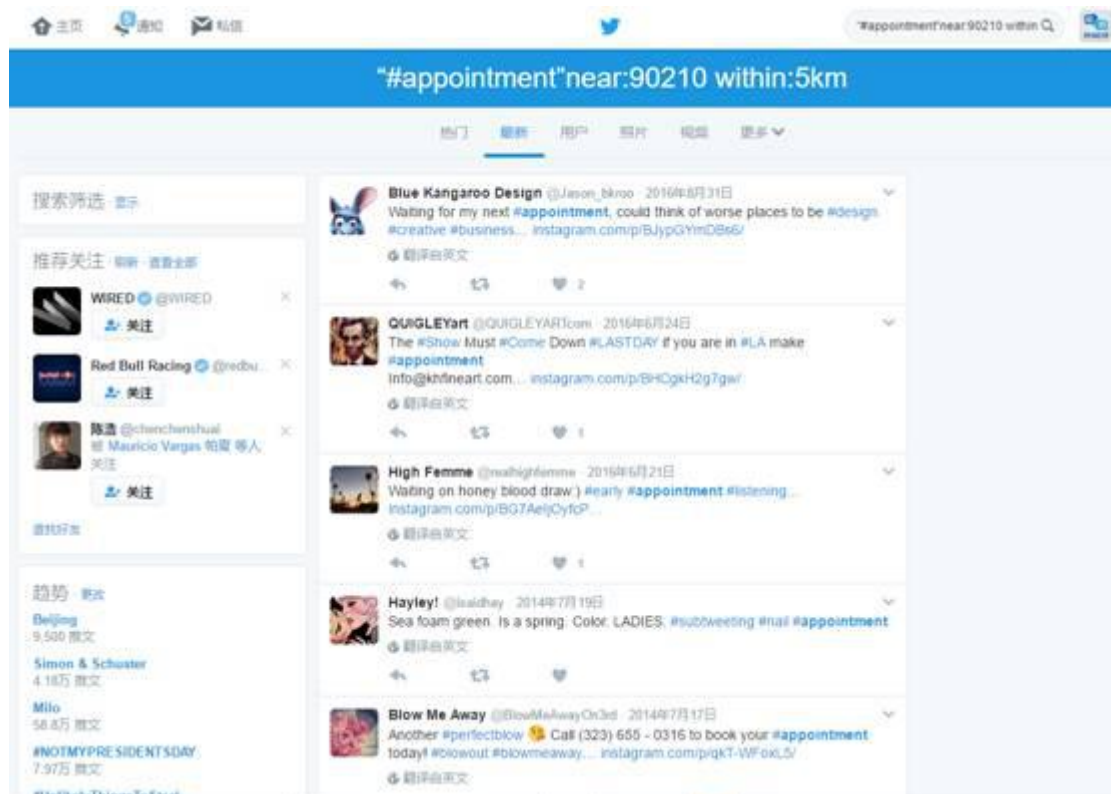
具体搜索方式如下:

格式: Near:你想要定位的地区(邮编) within:具体的区域范围

假如我现在用的美国的VPN登录twitter,所以假如我现在美国的洛杉矶。

那么你就可以去寻找方圆5公里之内的人,你可以用下面的方法搜索:

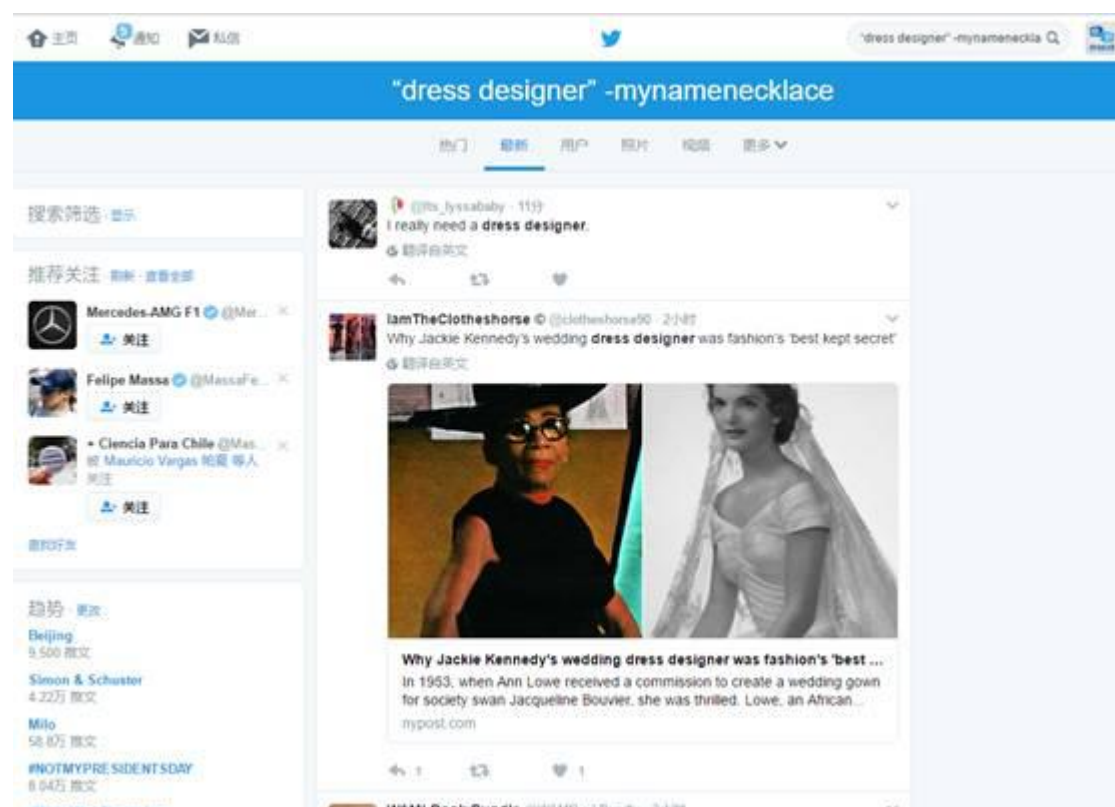
"#appointment" near:90210 within:5km



第三：精准结果排除过滤法

排除法：有时候我们想排除一些不必要，不想关，有歧义的词汇，这个功能类似 SEO 中关键词排除法一样。

假如我们想找一位服装设计师，但是我又不想搜索到我的竞争对手信息，那么我们就可以用这样的搜索语句去搜索：“dress designer” -mynamenecklace，通过搜索，你可以找到很多服装设计师。

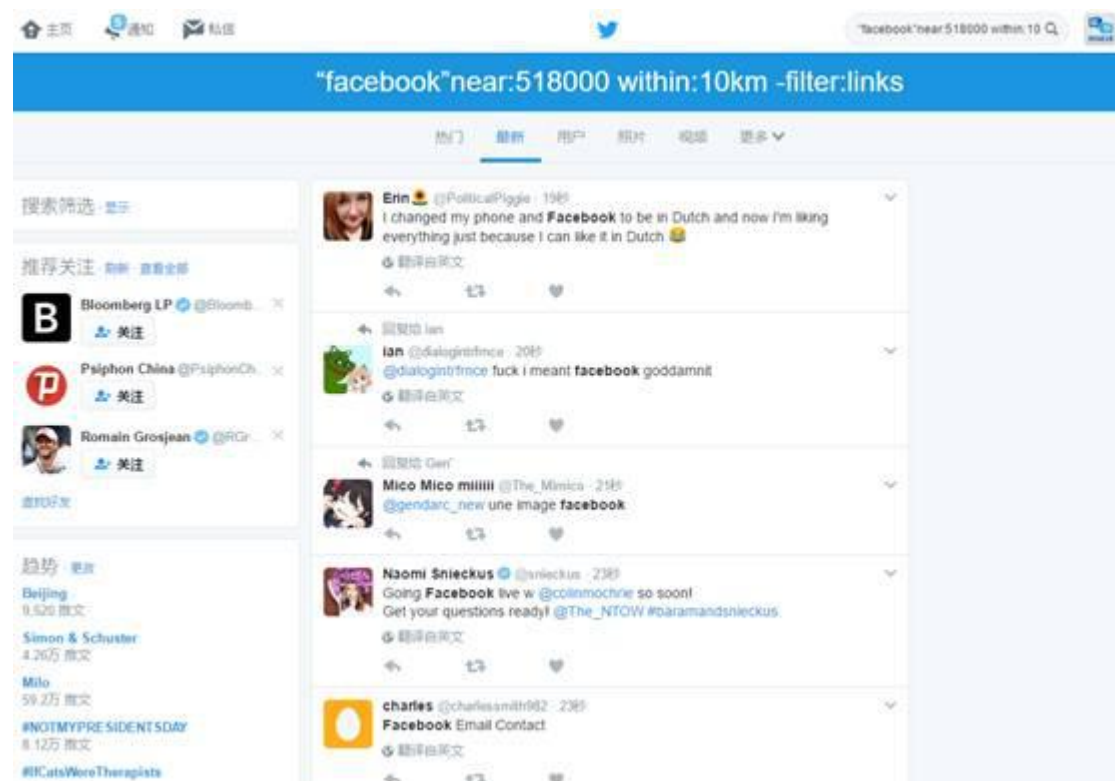


过滤法：当你想找一些信息，但是需要过滤一些链接，例如你是 facebook 经理，你想再你周围 10 公里内发现你的目标客户，你需要排除掉所有链接，那么你可以用这样的搜索方式：

当你想找一些信息的时候 ,需要过滤掉所有的链接 ,或者排除掉链接“facebook”

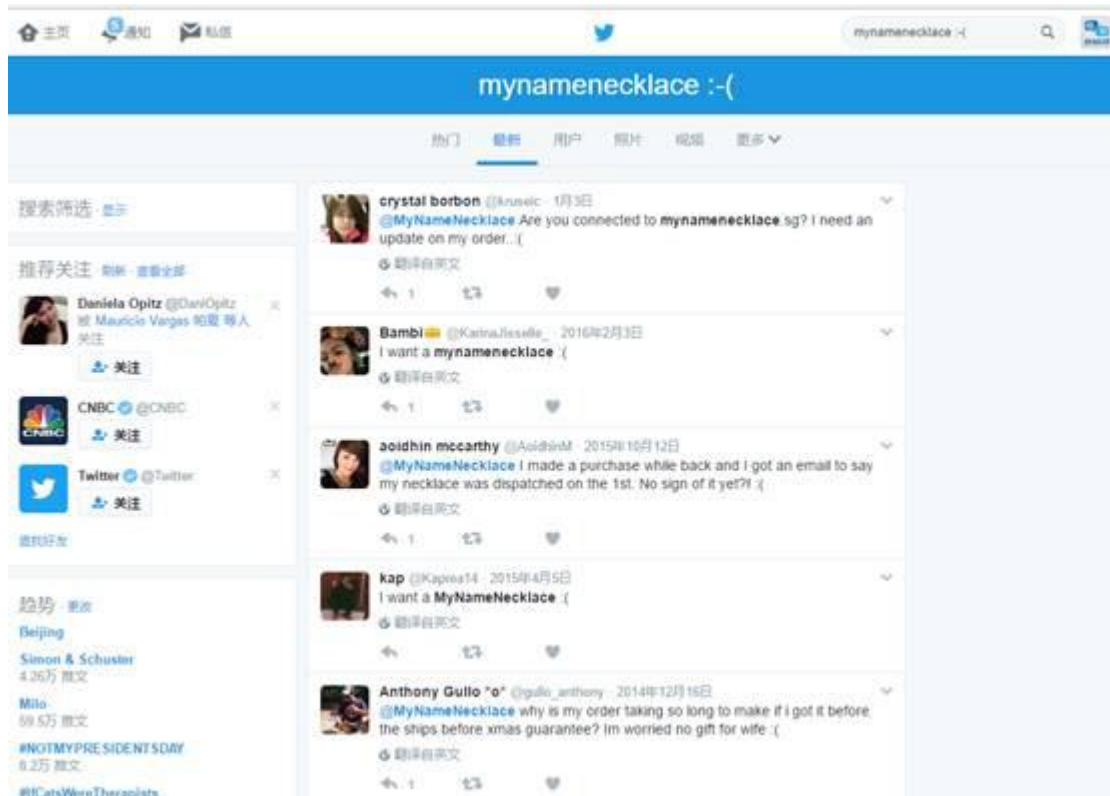
near:518000within:10km -filter:links

这个语句的意思在周围 10 公里之内（依据邮编来判断）所有提到 facebook 的客户，但是排除掉链接的所有帖子



第四：通过社交软件表情搜索

有目的的去研究你的目标客户对该品牌的所表达的情绪，这个是非常重要的，例如输入竞争对手的名字，然后输入情绪符号 mynamenecklace:-(



关于情绪符号就不需要我教大家怎么去找了吧，百度呀，社交软件上都是有的，点击复制一个符号贴进去就好了呀。