

# 客户背景调查培 训

分享人: Kathy

01 背调的目的

02 背调的关键问题

03 如何进行背调

04 客户类型&痛点

- 了解客户的性质，需求、实力、采购习惯
- 判断客户的采购意向和优先级
- 为后续跟进提供依据

- 客户是谁？（公司规模、性质、行业）
- 客户需要什么？（产品需求、采购量、质量标准）
- 客户的购买力如何？（预算、支付能力）
- 客户的决策流程是什么？（决策人、采购周期）

# 如何利用阿里巴巴国际站进行 客户背景调查

## ▲ 客户基础信息分析

- 客户档案：查看客户的公司名称、国家、联系方式
- RFQ（询盘）内容：分析客户的需求描述、产品规格、采购量
- 客户行为数据：
  - 浏览记录：客户看了哪些产品、页面停留时间
  - 询盘历史：客户是否多次询价，关注哪些产品

## ▲ 客户公司信息挖掘

- 公司名称：通过阿里巴巴国际站的公司详情页，了解客户的公司规模、成立时间、主营产品
- 公司官网：通过客户提供的网址或搜索引擎查找官网，了解公司业务、产品线、
- 社交媒体：查找客户的LinkedIn、Facebook等社交账号，了解公司动态、团队规模

## ▲ 客户实力评估

- 交易记录：查看客户在阿里巴巴国际站上的交易记录（如有），判断其采购频率和规模
- 信用保障：查看客户是否开通了信用保障服务，评估其信誉度
- 阿里等级，L3/L4

# 实操演示

# 如何使用外部工具辅助客户背景调查

## 搜索引擎

- 使用Google搜索客户公司名称、联系人姓名，查找更多背景信息
- 结合Google map，分析客户规模，客户分类，地理位置等
- 使用“公司名称 + import/export/buyer/supplier”等关键词，查找客户的采购或合作信息

## 社交媒体

- LinkedIn: 查找客户公司主页或联系人信息，了解其职位、职责、公司规模
- Facebook/Instagram: 查看客户的动态，了解其公司文化和业务方向

## 海关数据

- 使用小满的海关数据查询客户的进出口记录，了解其采购周期、采购量和供应商分布

## AI工具

- Chatgpt/Deepseek

# 实操演示

电商

线下实体店

工程师/项目采购

贸易商/批发商

家装公司/家居周边卖家

## 1) 电商

特点：单次采购量少，品种多，定制，采购现有热销品，市场敏感度低。

买家关注的点：低MOQ，新品/爆品，及时交货，品质保证，服务全面（打标，贴标，FBA物流，产品高清图等）

## 2) 线下实体店（小零售店，中型批发市场，大型商超）

特点：不轻易换供应商，采购量大，返单频率高，准时交货，品类丰富。

买家关注的点：帐期支持，品质控制，认证，及时交货，售后，工厂实力，定制

## 3) 工程商

工程商典型代表：酒店/学校/购物中心等项目承包商，分销商。

特点：订单金额大，回款周期长，定制，返单频率不高。

买家关注的点：工厂实力，认证，售后，交期

## 4) 贸易商/批发商

特点：价格敏感，采购量大，准时交货，品类丰富

买家关注的点：帐期支持，品质控制，认证，及时交货，售后，工厂实力，定制

## 5) 家装公司，家居周边卖家

特点：品类多，订单偏小，返单频次偏少，

买家关注的点：低MOQ，各种品类帮忙采购，一条龙服务，品质保障，运输到家DDP

# THANK YOU!

分享人: Kathy