2024

SNS客户开发+询盘自由

Facebook客户开发技巧实操

SELENA

日期:2024年6月

小禾学院 HATCHING

客户开发的认知有哪些?



- FB客户开发的思维逻辑
  (互动，定位目标客户)
- 客户开发的成本
- 曝光业内品牌的知名度

SNS客户开发

FIND YOUR CLIENTS

询盘 自由

运营端:客户需求的确认



订单（业绩）

公司端:项目、团队



商务谈判

业务端:放大痛点,解决客户需求

小禾学院 HATCHING

为什么要做客户开发?



公司领导者

年度的销售目标
投入的营销成本
新的增长点



团队领导

团队年度销售目标
团队成员转化率
已经分到的询盘数量
高质量询盘获取



业务员

询盘质量差
客户订单量小
我也渴望大客户



运营人员

月询盘目标
是否得到相关奖励
社媒开发有效补充
询盘数量

询盘成本统计

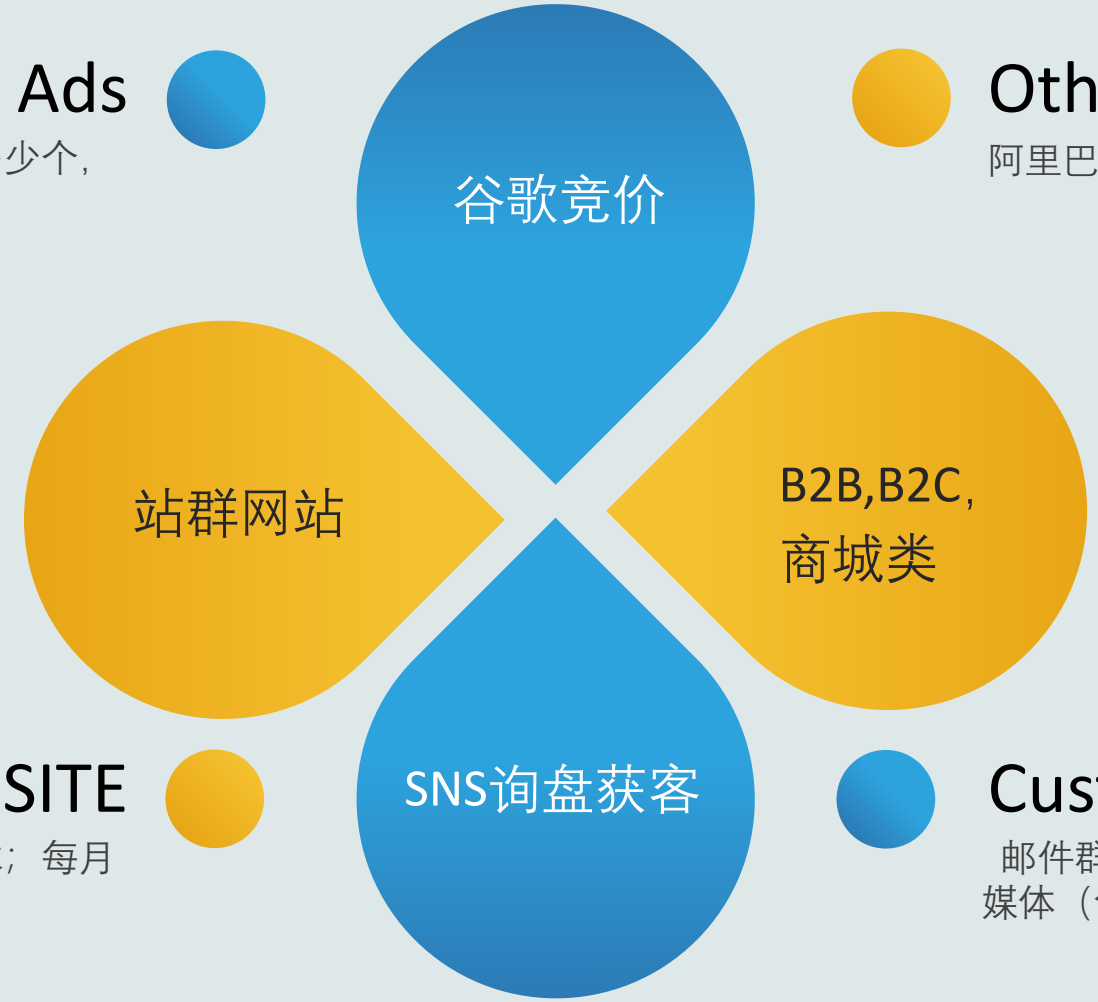
How much cost

Google Ads

年竞价费用，询盘获客多少个，ROI的占比

Other Platform

阿里巴巴，中国制造，亚马逊……



SITE

建站投入，后期维护成本；每月的询盘数量

Customer Development

邮件群发工具，海关数据，社交媒体（包括但是不限于：打电话，发邮件）

客户开发的意义

公司

1.投入成本最低的一种营销方式;
2.助力品牌曝光，产品宣传最有效的辅助方式

个人

1.实现个人价值，获得个人成就
2.上手最快的一种方式;
3.解决个人询盘数据
4.业绩增长点

SNS客户开发

FIND YOUR CLIENTS

- Think?
- 为什么要用SNS平台去做客户开发?
- Facebook适合哪类外贸行业做客户开发?

小禾学院 HATCHING

JAN 2024

ESSENTIAL DIGITAL HEADLINES

OVERVIEW OF THE ADOPTION AND USE OF CONNECTED DEVICES AND SERVICES

GLOBAL OVERVIEW

TOTAL POPULATION

8.08 BILLION

URBANISATION

57.7%

全球总人口80.8亿

UNIQUE MOBILE PHONE SUBSCRIBERS

5.61 BILLION

vs. POPULATION

69.4%

全球手机用户56.1亿

INDIVIDUALS USING THE INTERNET

5.35 BILLION

vs. POPULATION

66.2%

全球互联网用户53.5亿

SOCIAL MEDIA USER IDENTITIES

5.04 BILLION

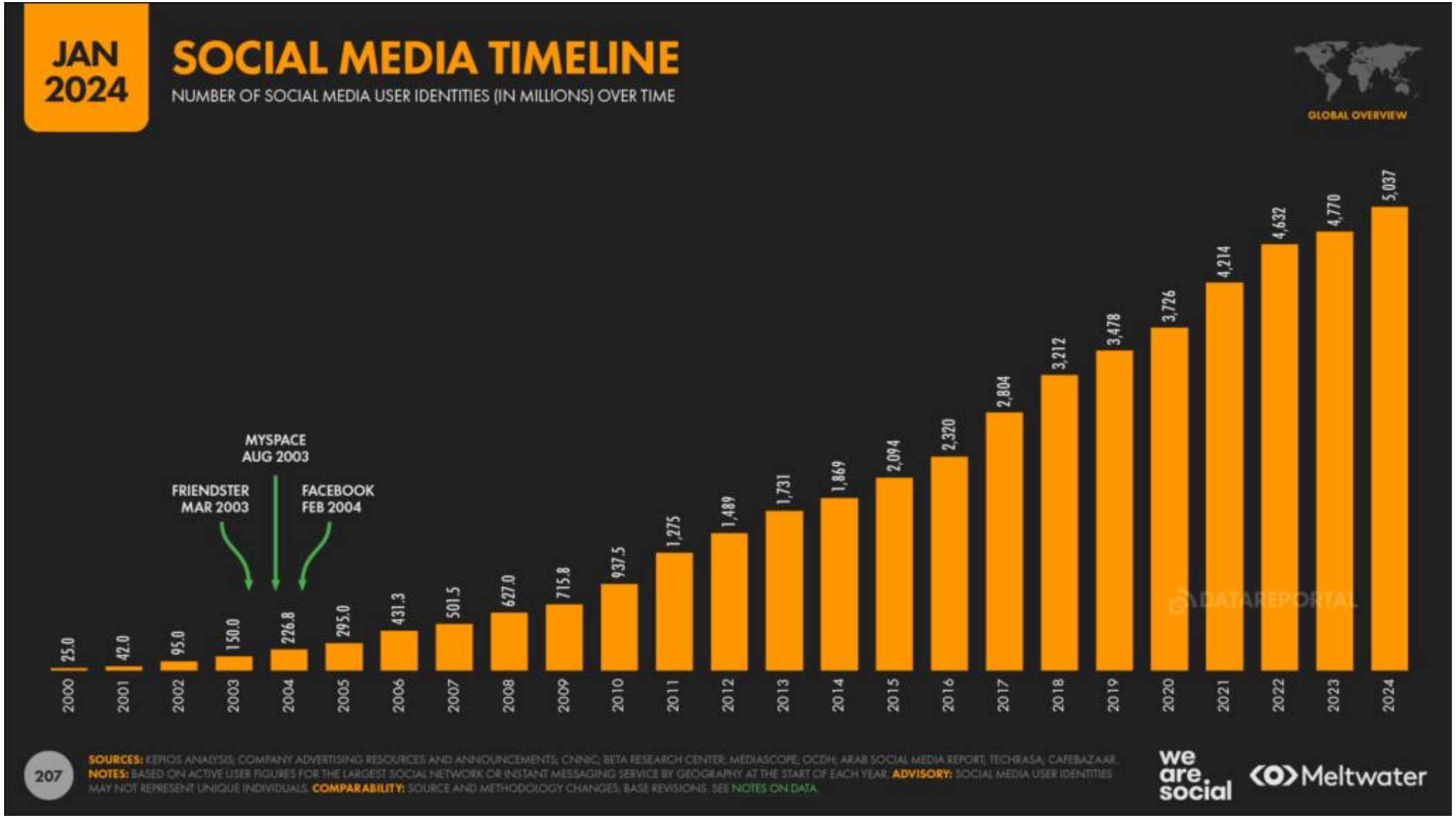
vs. POPULATION

62.3%

全球SNS用户50.4亿

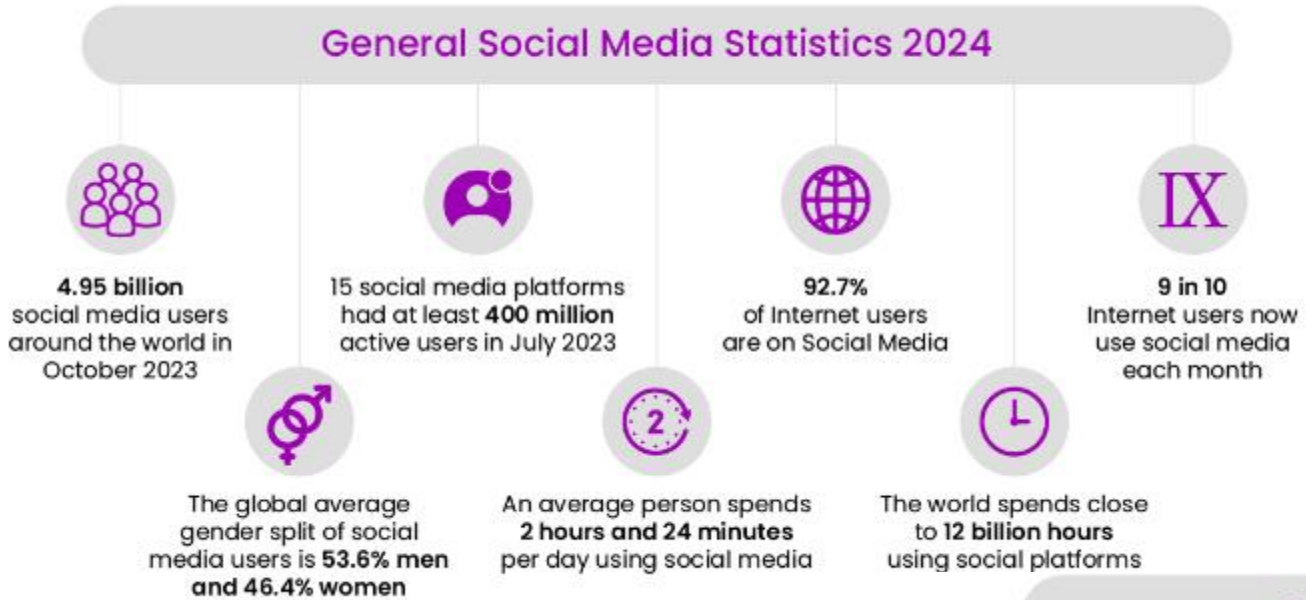
SOURCES: KEPIOS ANALYSIS; UNITED NATIONS; GOVERNMENT RESOURCES; GSMA INTELLIGENCE; ITU; EUROSTAT; CNNIC; KANTAR & IAMAI; PLATFORM RESOURCES; COMPANY EARNINGS REPORTS; OECD; BETA RESEARCH CENTER. ADVISORY: SOCIAL MEDIA USER IDENTITIES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS. COMPARABILITY: BASE REVISIONS; SOURCE CHANGES. SEE NOTES ON DATA.

全球社媒用户增长状态

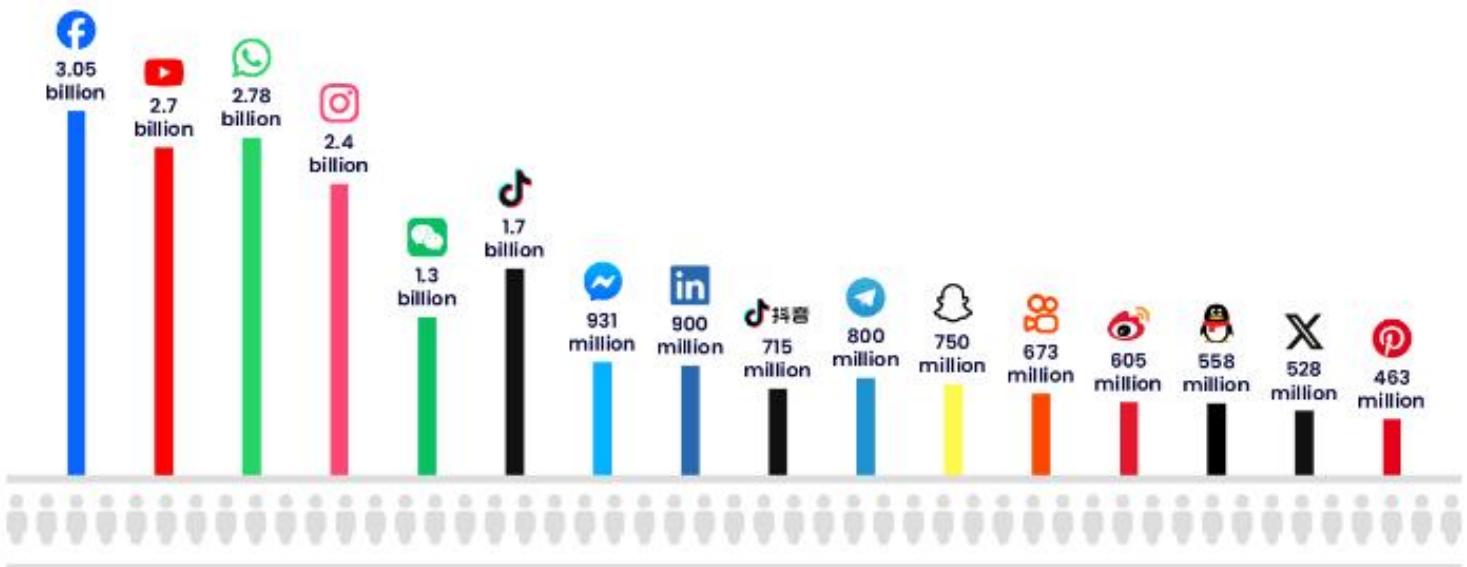


根据 Kepios 的分析，全球平均每秒新增 8.4 名社交媒体用户；其中facebook每秒注册**4.7个**

你的潜在客户在哪个“池子”



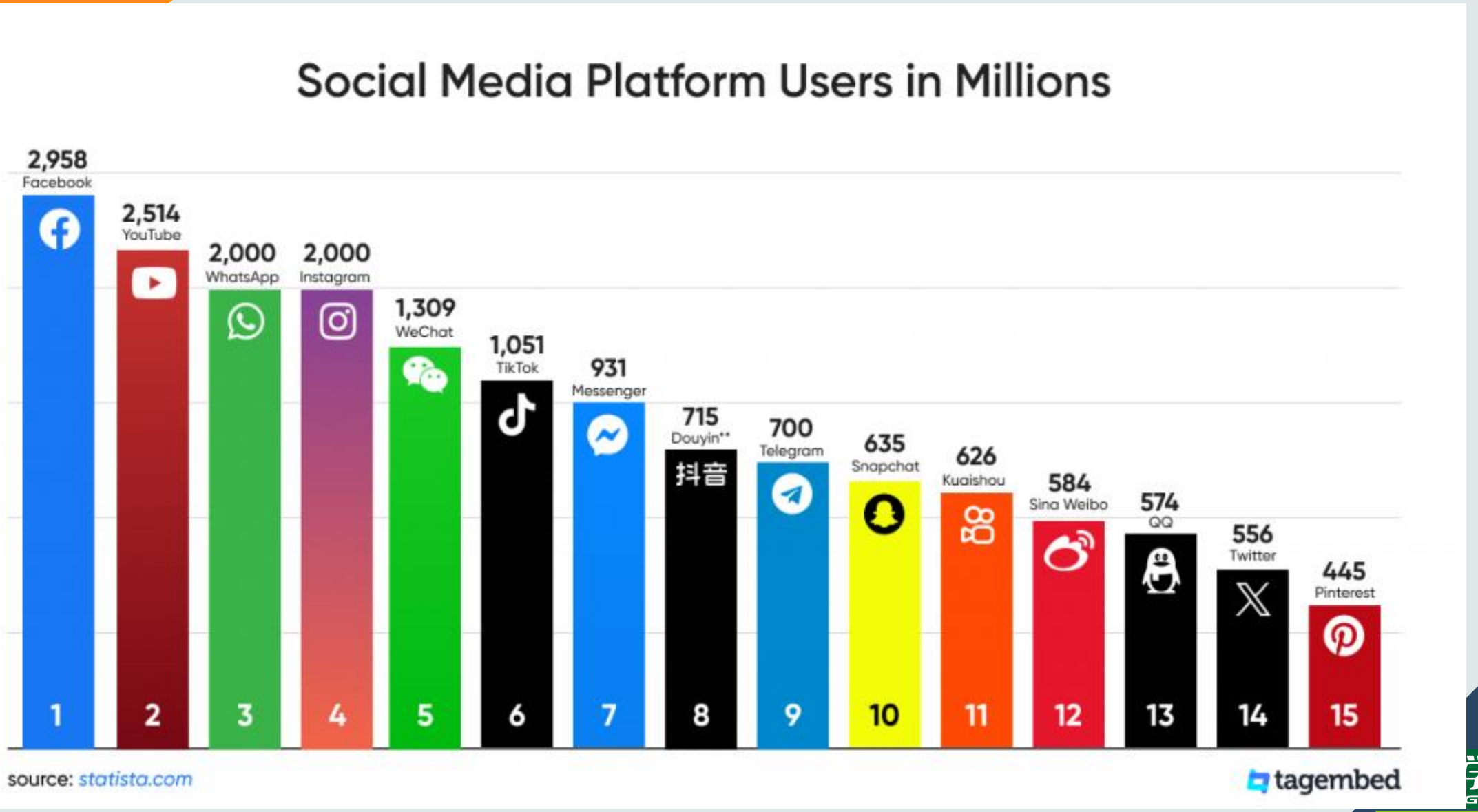
全球互联网用户53.5亿，社交媒体用户达到50.4亿，社交媒体覆盖了你所有的潜在用户



社媒平台中，Facebook是全球互联网用户最受欢迎的平台

SNS客户开发

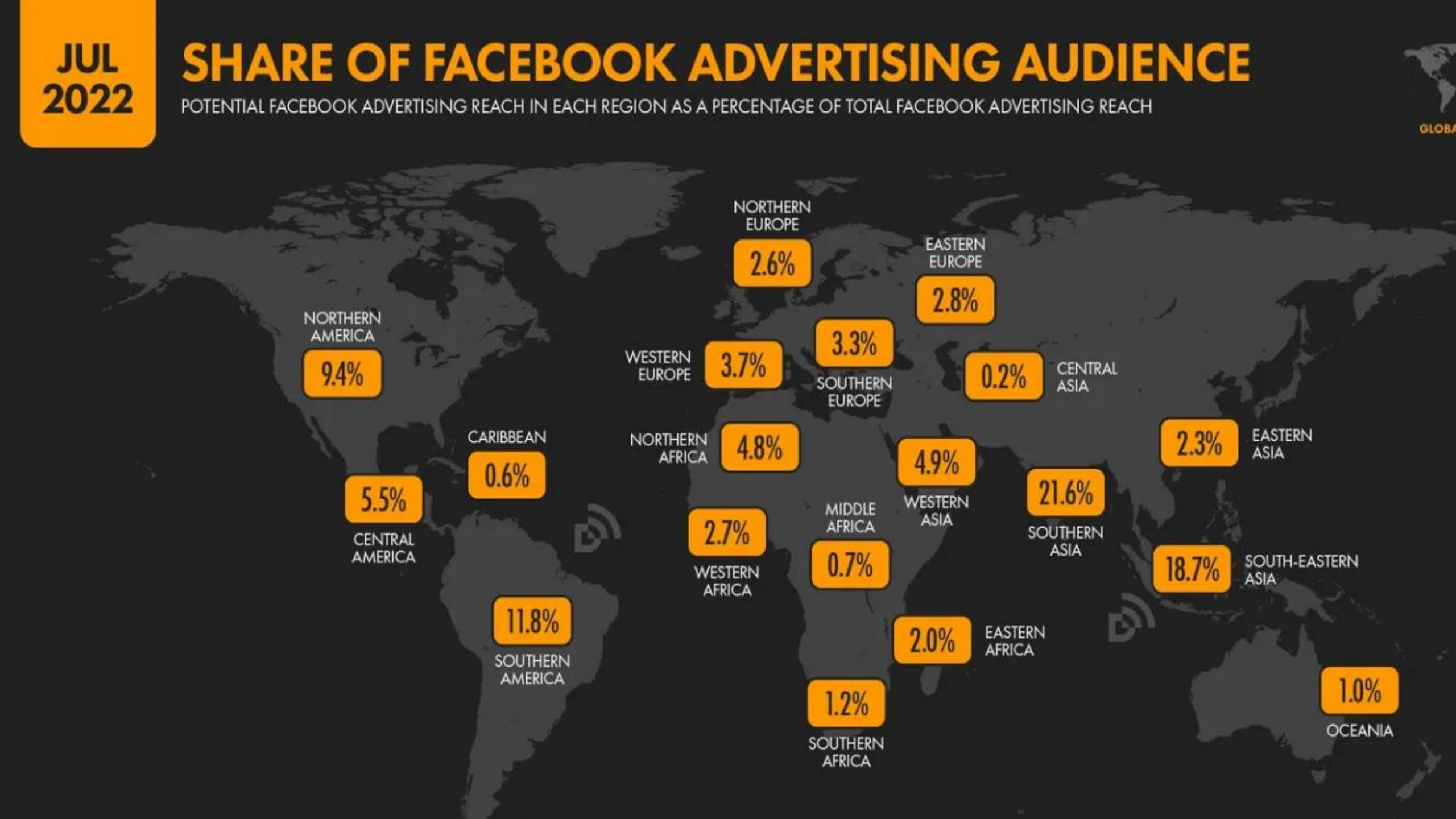
FIND YOUR CLIENTS



JUL 2022

SHARE OF FACEBOOK ADVERTISING AUDIENCE

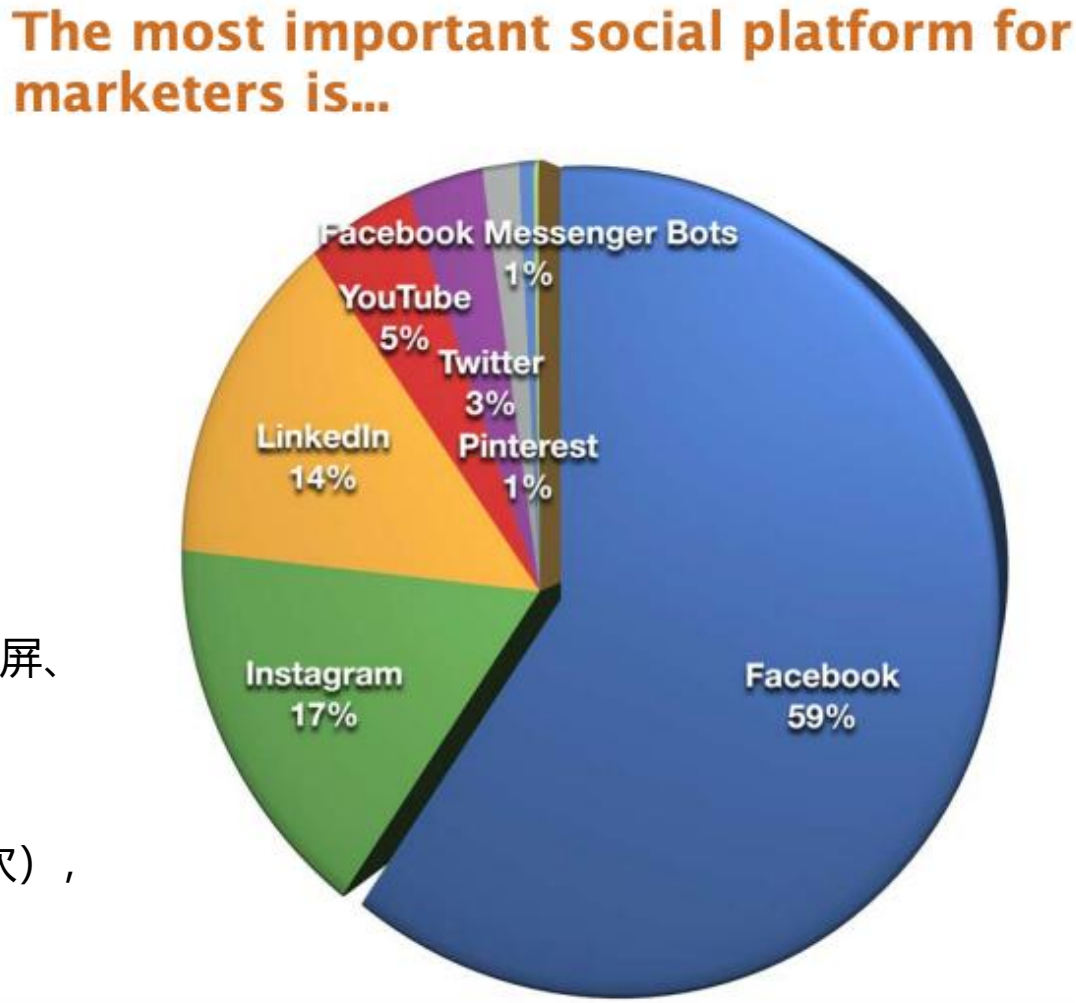
POTENTIAL FACEBOOK ADVERTISING REACH IN EACH REGION AS A PERCENTAGE OF TOTAL FACEBOOK ADVERTISING REACH



Facebook使用统计

全球最佳精准营销平台

- 覆盖189个国家，月活跃用户30.3亿
- 全球37%的人使用Facebook，限制年龄13周岁以上；
- 每分钟，就有 400 名新用户注册加入 Facebook
- 每一天， 35万人 在Facebook上更新其状态。
- 2023 年初，用户平均每天在 Facebook 上花费 33 分钟。
- 98.5% 的 Facebook 用户通过移动设备访问该平台。
- 在这个行业 350十亿张照片 已上传到Facebook。文字、图片、视屏、链接相配合的贴文，能全面、及时、生动、准确地传递品牌资讯。
- 一般， Facebook 每天被访问 8 次，其次是 Instagram （每天6次），Twitter （每天 5 次）和 Facebook Messenger（每天 3 次）。



Facebook用户人口统计

- 截至 2023 年 9 月，Facebook 最大的人口年龄群体由 25 至 34 岁的人员组成，男性用户占56.6%，女性用户占43.4%。

- Facebook 受众规模排名前五位的主要国家是： 印度 （4.16亿用户）， 美国 （2.43 亿用户），巴西（1.39 亿用户）， 印度尼西亚 （1.35 亿用户），墨西哥 （9330 万用户），菲律宾（9100万），越南（7590万），泰国（5850万），日本（5580万），巴基斯坦（4920万）。

- 74% 的高收入者 使用 Facebook 寻找要购买的各种产品。 高收入类别包括每月收入至少为 75,000 美元的人，44% 的消费者承认他们 购物行为受Facebook影响。美国15%的facebook用户直接在Facebook上购物。

- 在 Facebook 上发布大约 30% 帖子的营销人员通常会从宣传机会中受益。

小禾学院 HATCHING

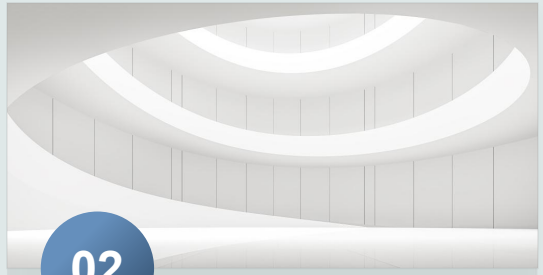
SNS客户开发



01

90%的目标受众

社交平台，自带流量



02

购买决策

Facebook影响引导消费者做出购买决策；



03

品牌营销
产品宣传

Facebook是商家做品牌营销的主要阵地

Facebook的客户开发的看法

- 太难了，我找不到客户
- 我找到的客户不精准
- 整天发帖，看不到成效
- C端客户多

小禾学院
HATCHING

SNS客户开发

Faebook适合B端开发吗

王总，我今天开单了🤩🎉🎉

之前分配的客户买的有机肥生产线

哇

太厉害了

谢谢您的帮助🤜🤜再接再厉

哪位业务开单的？

frank

这才多长时间啊

货值多少？

69720

哇塞 不少呢

🤩🤩嘿嘿

fb免费开发的客户 对吧

(34)

1

11:27

喜报
业务:
FOB: USD120200
客户编号(CRM)：
首/返单：首单
客户类型：终端
询盘来源（CRM）：FB1
电商：
国家：斯里兰卡
产品：
感谢 和所有电商小伙伴们的辛苦付出！
要想走的快一个人走，要想走的远几个人一起走！！🤜🤜

司381.00

13:33:13

24,370.00

24,370.00 FB询盘 伊朗，国内代付

时间:
项目:
负责人： Lear
渠道：Linkedin 图片站 Fb
数量：3

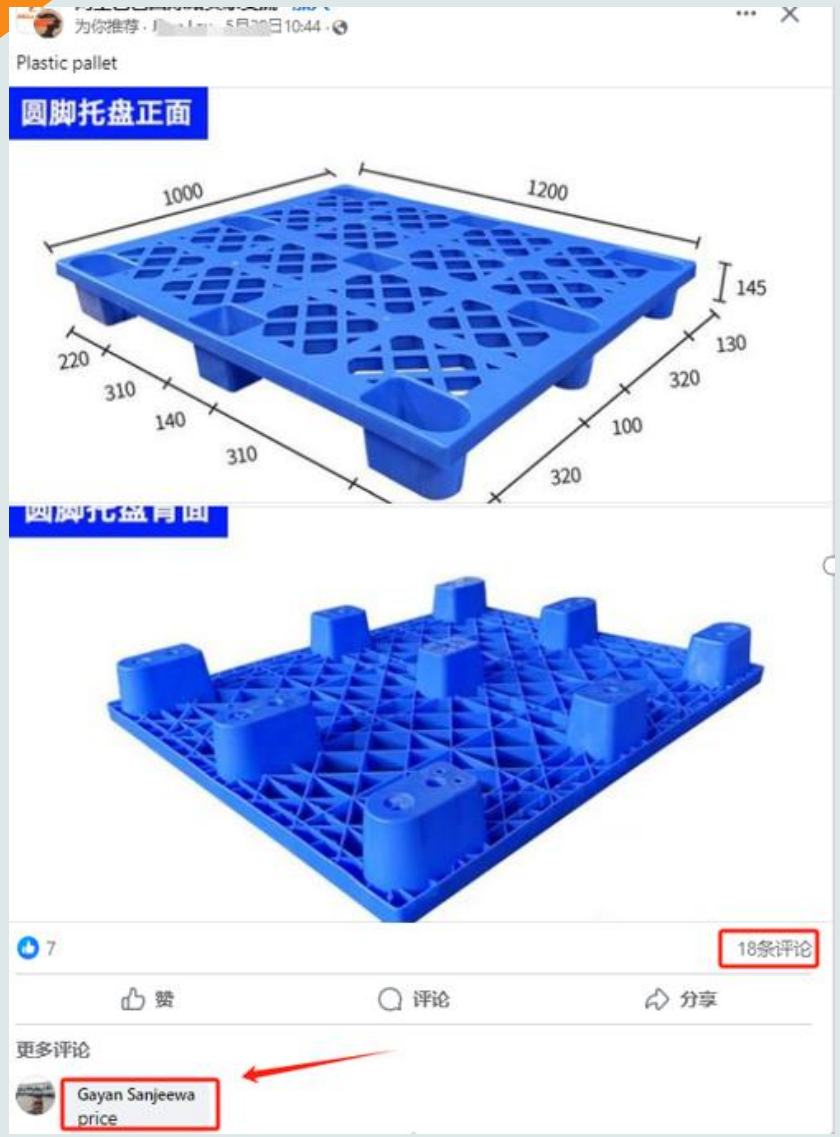
项目:
负责人： Janice
渠道：FB3
数量：10

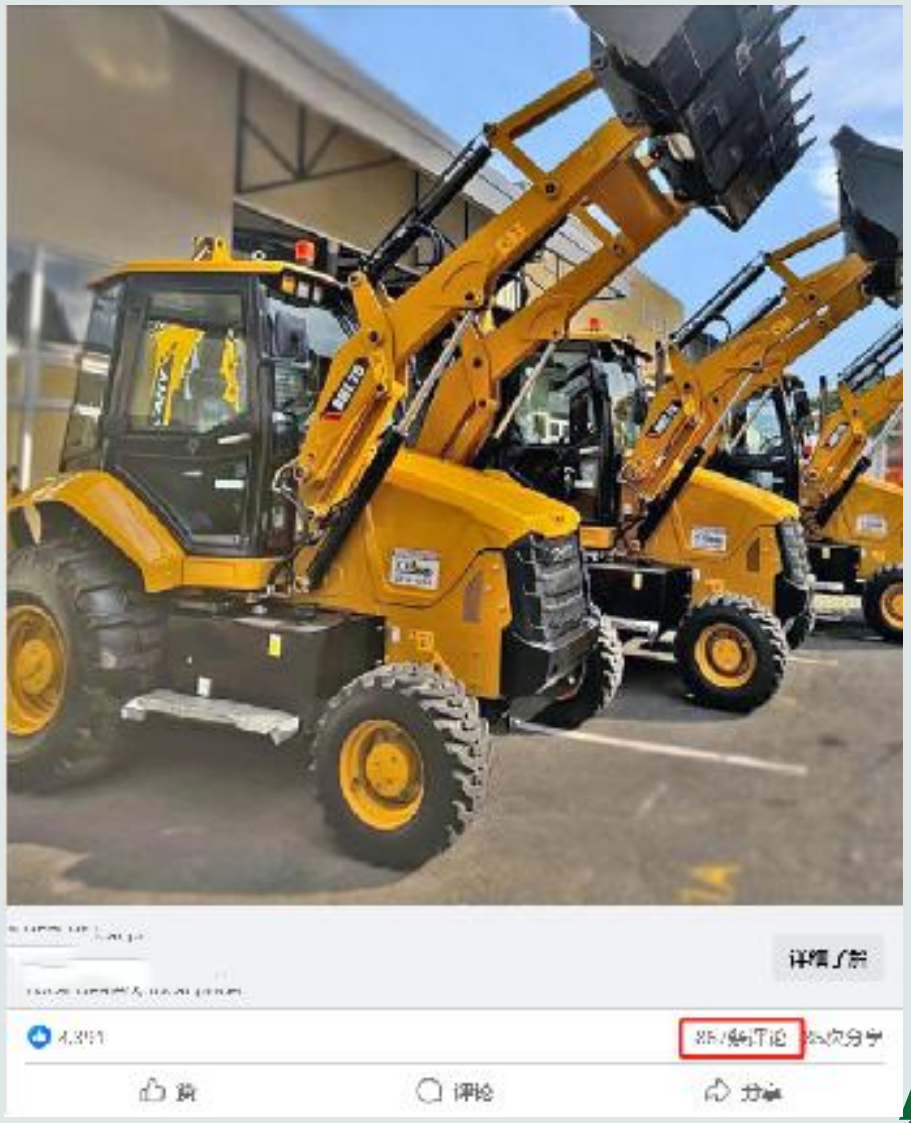
时间:
项目:
负责人:

喜报：
业务：
FOB: RMB 33984.5
首/返单：首单
客户类型：终端
询盘来源 ）：FB1
电商：王晓静
国家：尼日利亚

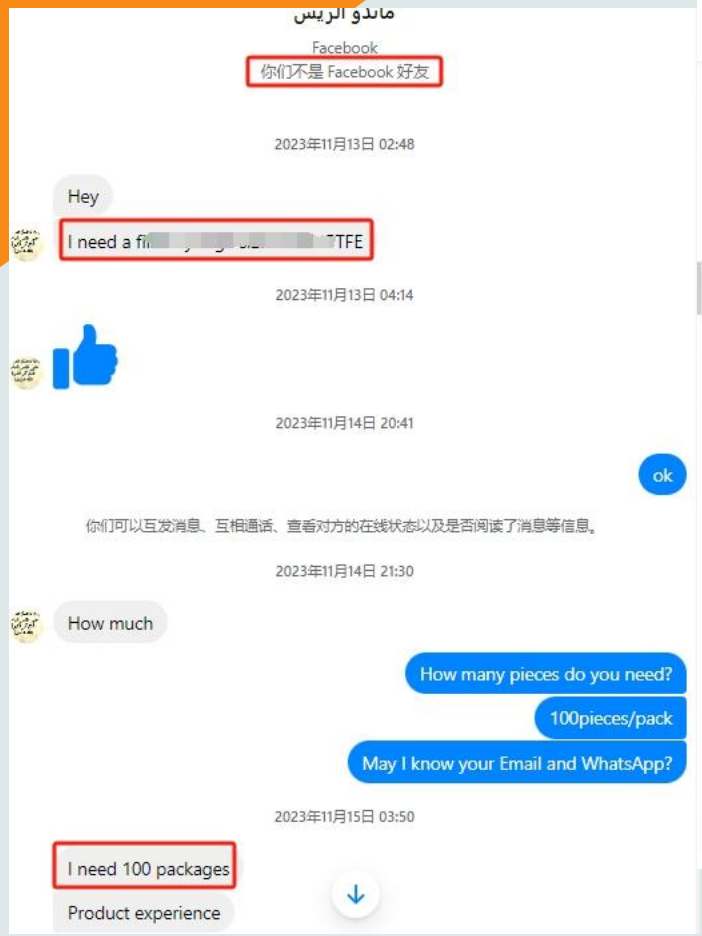
SNS客户开发

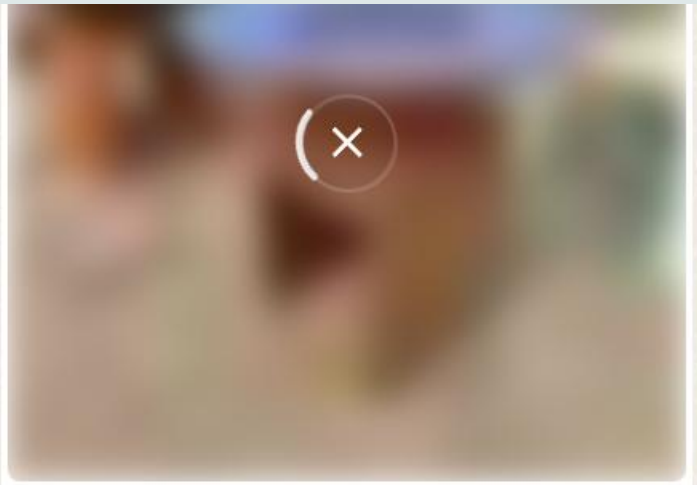
FIND YOUR CLIENTS





SNS客户开发
FIND YOUR CLIENTS





2024年2月20日

OK,glad to hear from you. May I know which model of BBQ grill you would like to k
Are you for personal use or for sale?

May I have your email address and name? I'll have our sales manager contact you a
send you a catalog quote

Sale 14:06

社交培训（三个月陪跑）(17)

加，公共主页关注数，）需要小伙伴们配合统计下发布数据然后整理到表格，谢谢大家的配合！

上周询盘情况统计：Leo询盘1，[redacted]询盘2，[redacted]琪询盘1，👍，其他小伙伴也要多多加油！

（TIPS：询盘信息请及时记录周数据表格和客户信息收集表格盘转化一栏）



[redacted]

□本周（1023-1027）社媒发布规划如下：
□FB本周任务：每人在账户好友人数的基础上，新加好友数量15，新加小组数量5，发帖数量5，公共主页新关注主页人5，有效客户线索数量10，收藏热门贴文5，

□Ins本周任务：每人在账户好友人数的基础上，新加好友数量20，发帖数量5，

大家有问题随时都可以在群里讨论✨

[redacted]

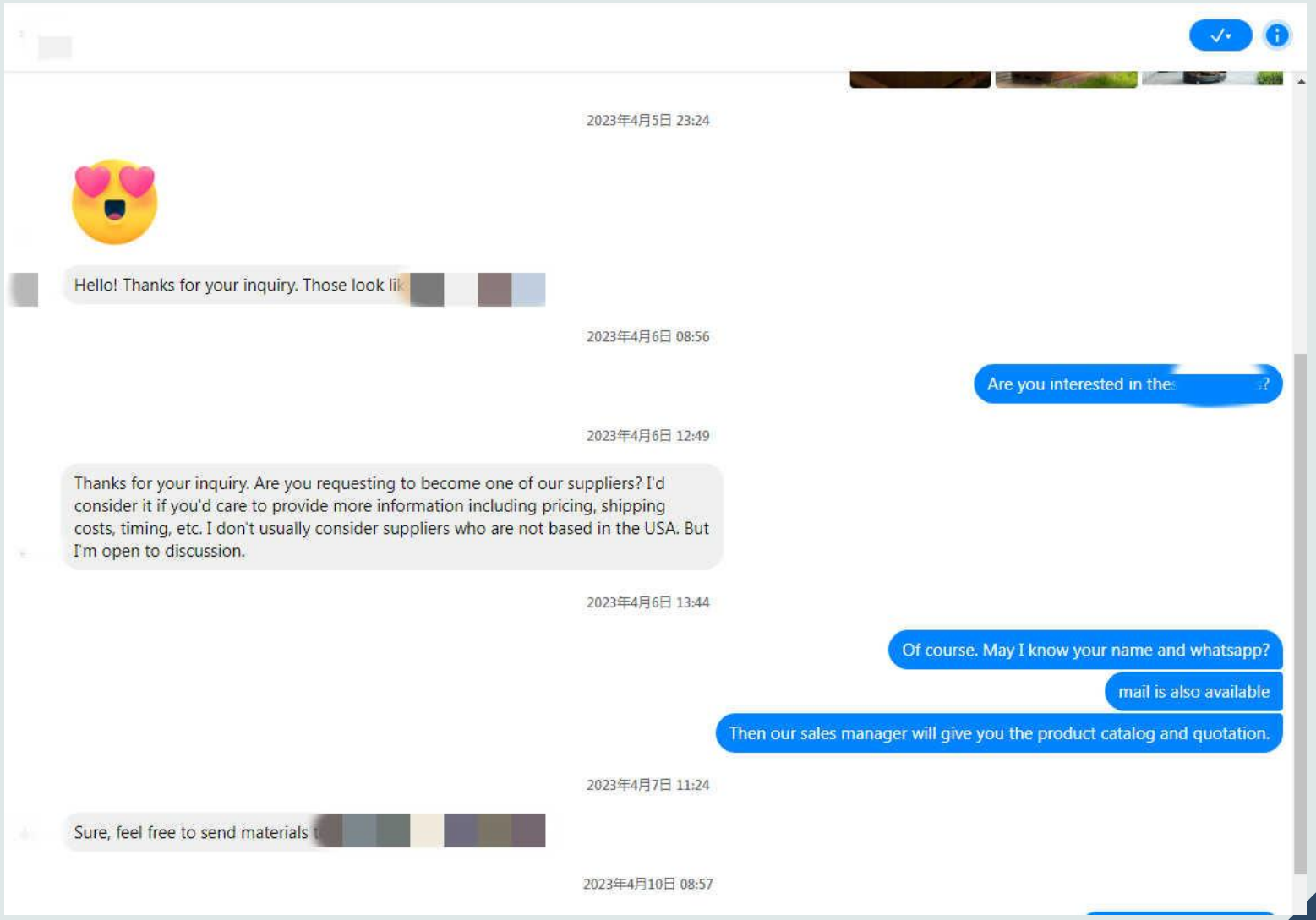


[redacted]

20231016-20231021
[redacted]周数据)(3).xlsx
14.0K
微信电脑版

11:40

上周第一周开跑，收获4枚询盘，太出色了！小伙伴们，再接再厉哦！

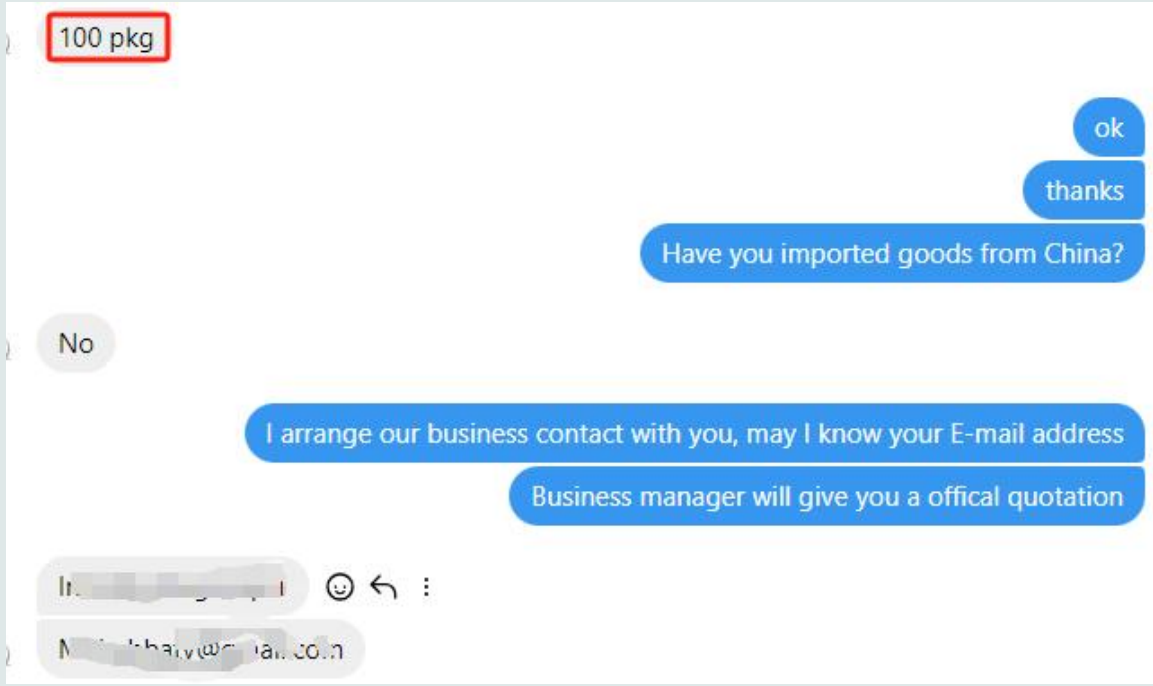


小禾学院 HATCHING

SNS客户开发

FIND YOUR CLIENTS





理解两个概念

客户开发：

A. 模糊的画像
B. 意想的市场
C. 一切从无开始
D. 从经验入手

客户背景调查：

A. 知其一（E-mail……）
B. 有来源
C. 获取更多有价值的信息
D. 做应对策略

SNS客户开发

FIND YOUR CLIENT

目标客户联系我们

营销贴文的发布

专业角色的扮演

01

02

主动客户开发目标客户

搜集潜在用户需求

时刻调整营销方案

小禾学院 HATCHING

SNS客户开发

FIND YOUR CLIENT

01

有账号

正常使用的账号，已经渡过平稳渡过使用时长

02

公共主页

相关权限已经设置，联系方式健全

03

专业的页面

向受众传递有价值的信息

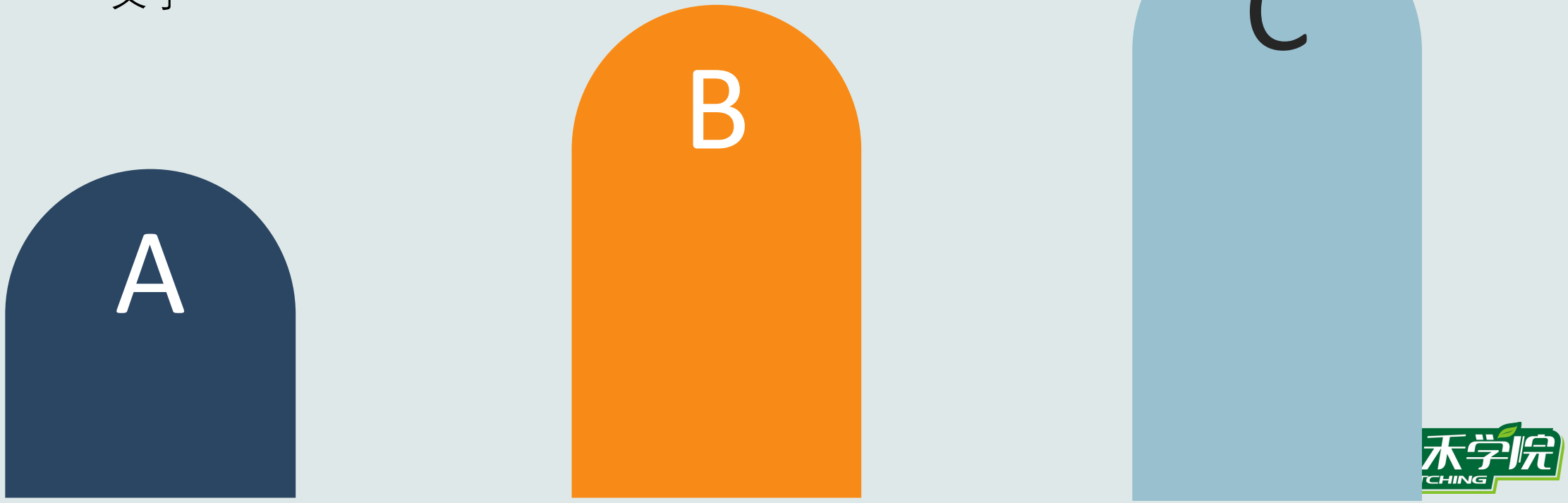
Facebook贴文类型

视频

Reels:9:16竖版视频
时间小于60S
Watch:横版视频比例没有限制
独立展示渠道

图文-常见贴

文字





客户开发精准获客

小禾学院 HATCHING

结合客户准客户培养系统认知

- Facebook好友筛选时常做，保持在线登录时长，搜索相关的主题，保持互动；
- 账户内第一批精准受众保证足够精准，对非精准用户做到有序删除；
- 做好相关帖文的收藏工作，便于及时查看详细的信息（相关评论）；

小禾学院 HATCHING

经营好自己的好友





01

好友



02

好友的好友



03

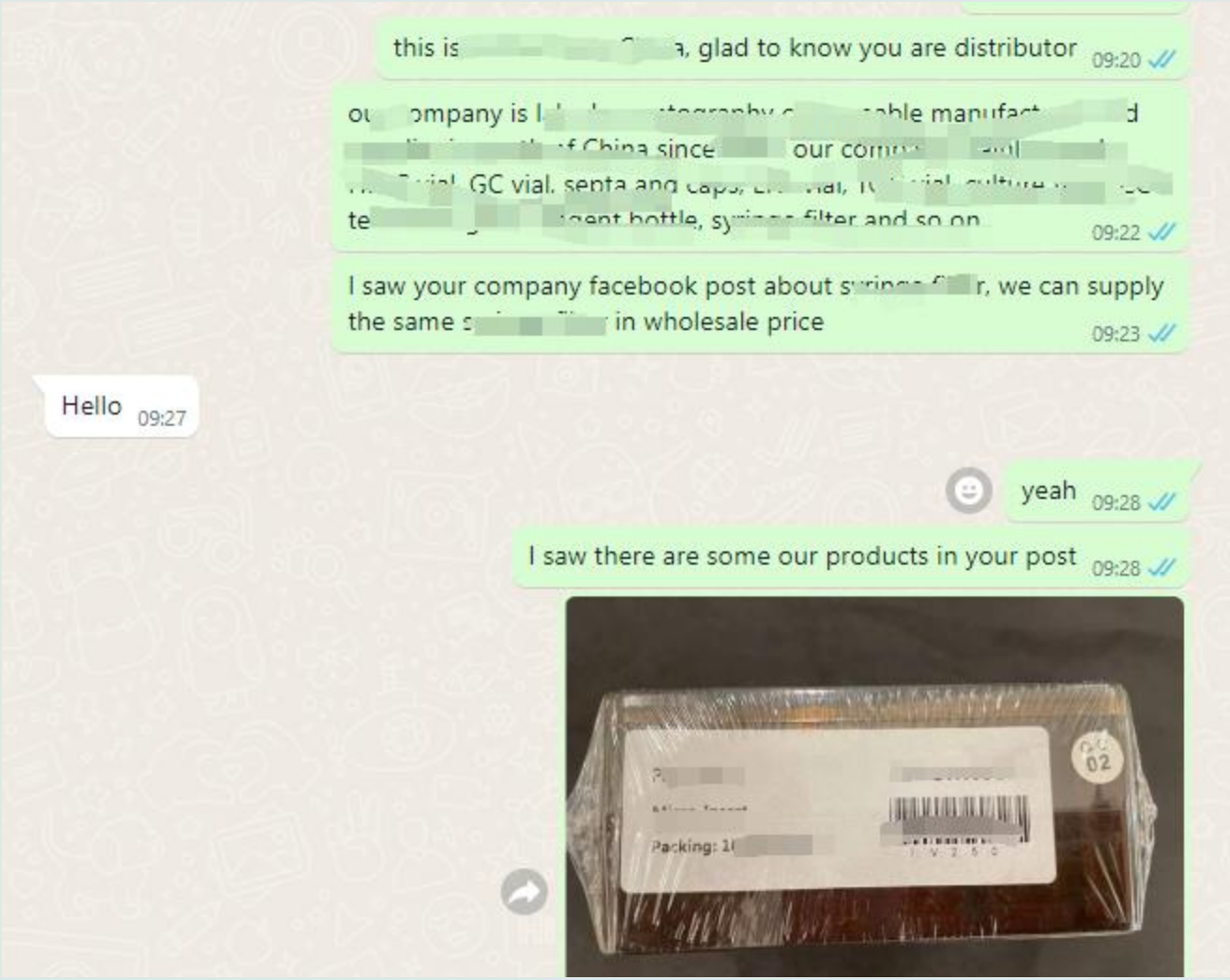
推荐的好友

小禾学院
HATCHING

客户开发1：我的好友列表

基于个人时间线内容详细分析（找产品的相关性）
找到公司页面
分析对方身份；
通过whatsapp建立联系





We would like to know the price and shipping method 09:29

where did you get those picture? those are our product No. 09:29

these products are produced by our factory 09:30

+20 127 314 0941 ~Quality
We would like to know the price and shipping method

As you know, we have many kinds of products, so can you tell which product you are interested 09:31

您
these products are produced by our factory

We are its distributors in Egypt 09:32

About the shipping method, we can delivery the goods to you by sea and by express 09:33

Is it possible to know the price of syringe filters of all sizes? Is it possible to know the price of s[illegible]s of all sizes? 09:36

+20 127 314 0941 ~Quality
Is it possible to know the price of syringe filters of all sizes? Is it possible to know the price of s[illegible]s of all sizes?

all size? There are more than 50 kinds of s[illegible] 09:37

Most used 09:38

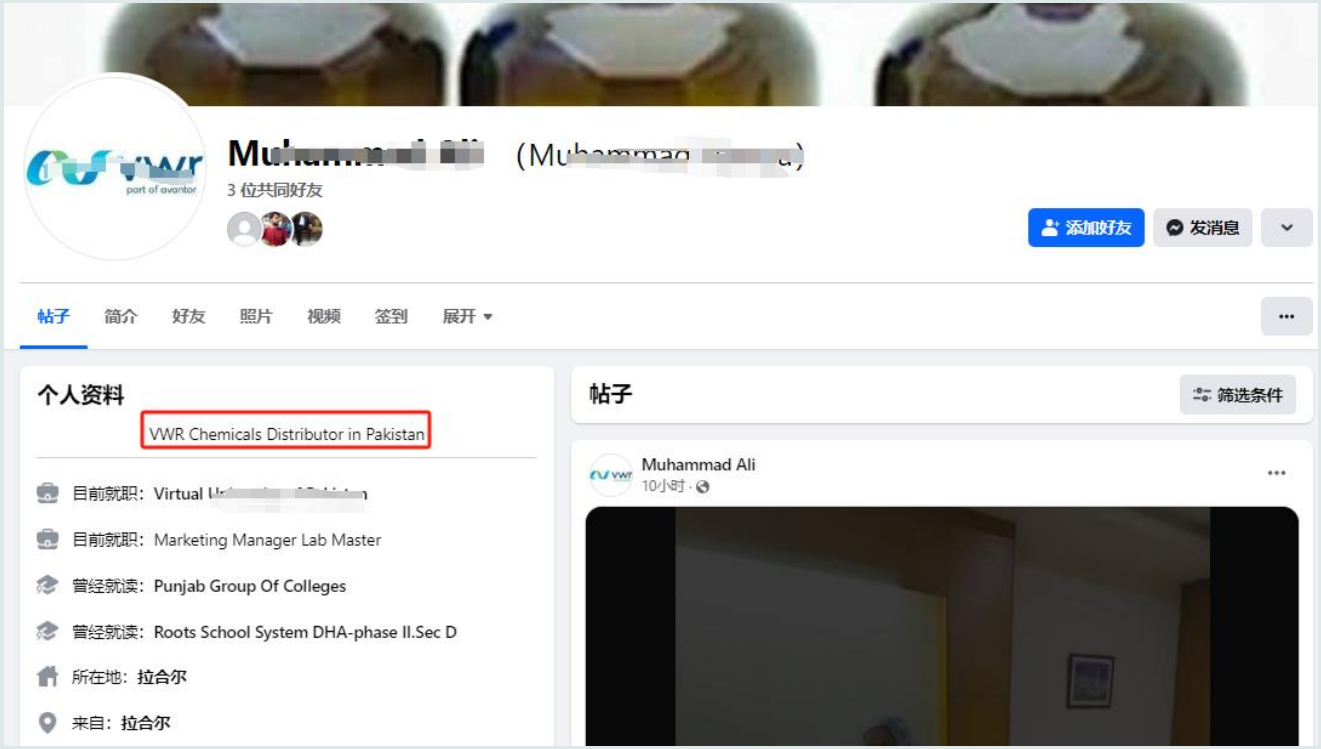
[illegible]n 09:39

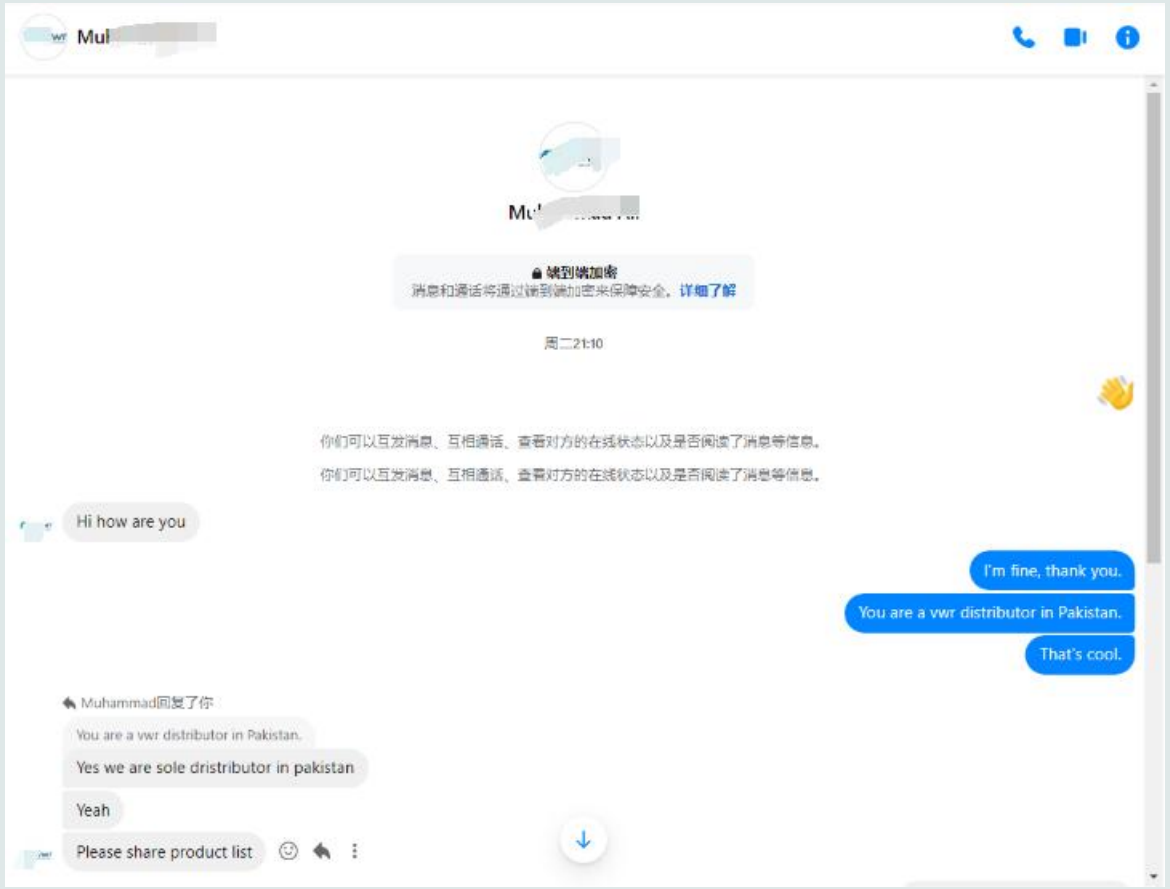
[illegible] 09:39

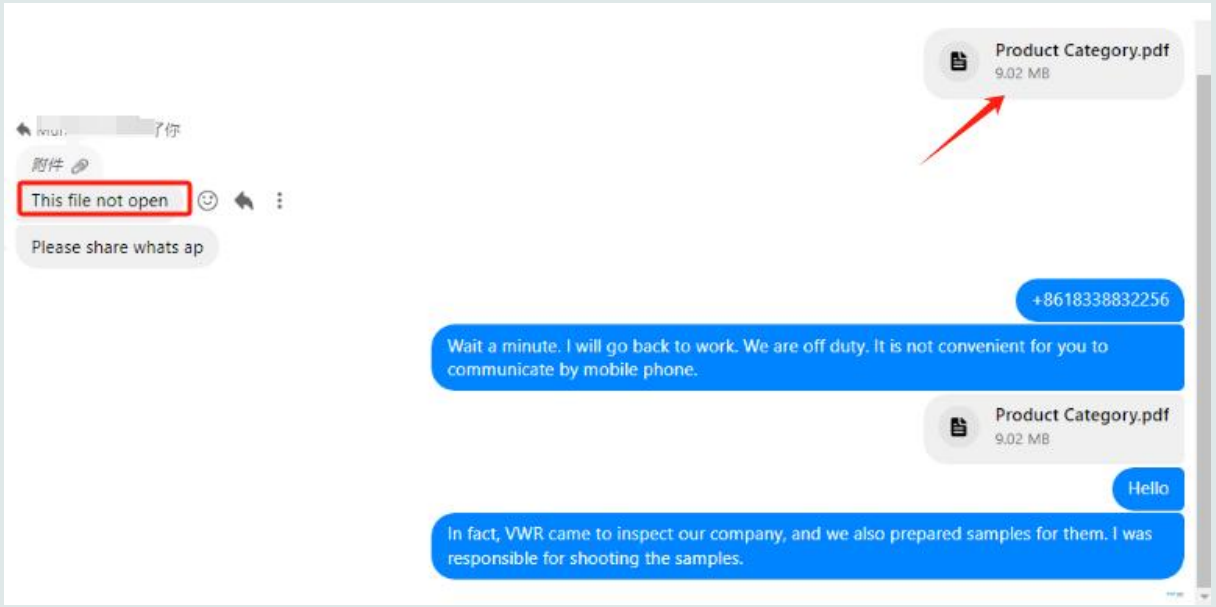


小禾学院 HATCHING

客户开发2：目标客户主动添加



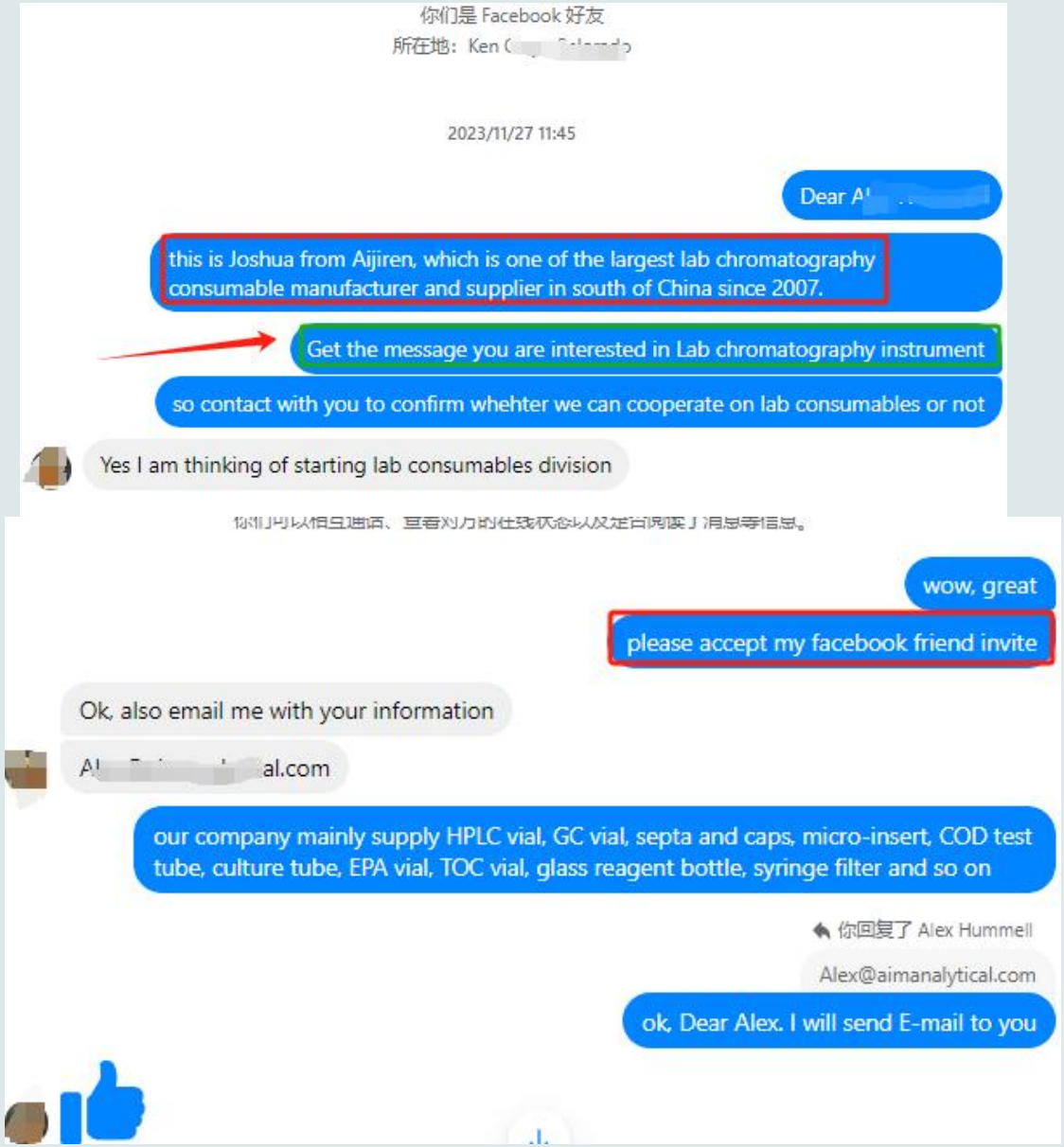






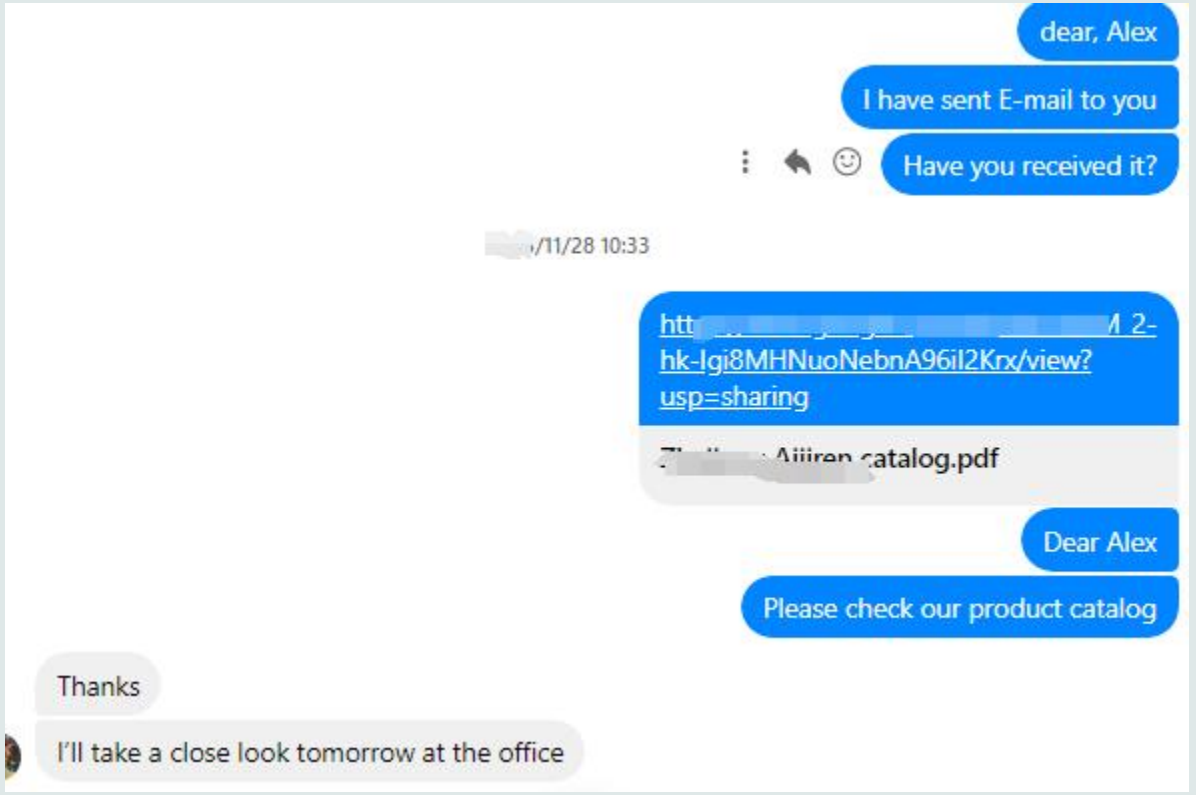
小禾学院 HATCHING

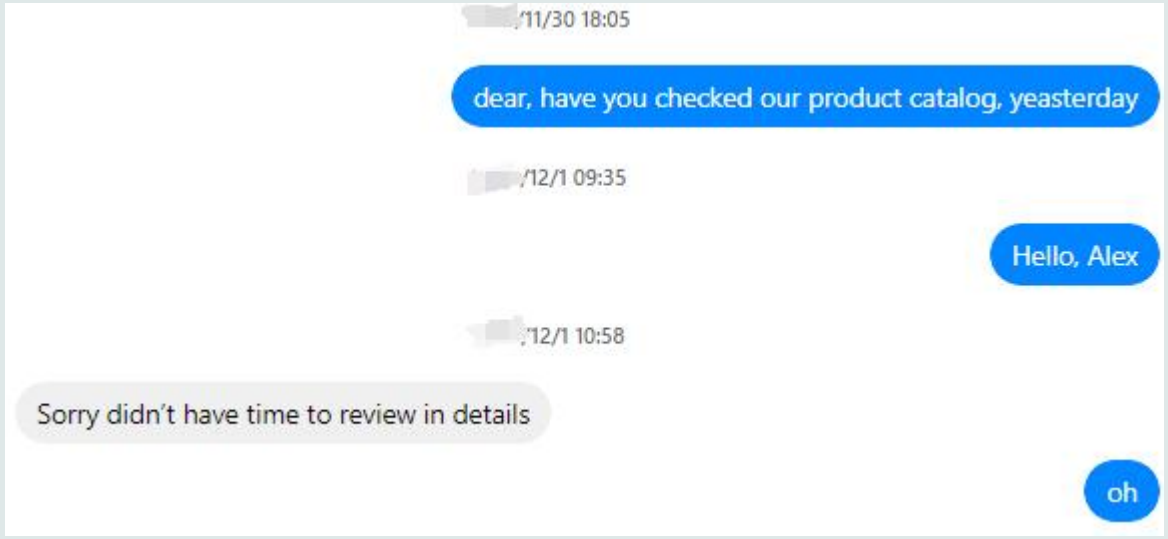
客户开发3：通过目标客户的个人资料介绍，二次分析背调











小禾学院 HATCHING

/12/19 10:55

hello, Ai

Great Deal if anyone is interested in getting themselves or someone else a sweet Christmas gift:



1929 Model A

This is a coupe with cross-era significance

Are you going to sell this car?

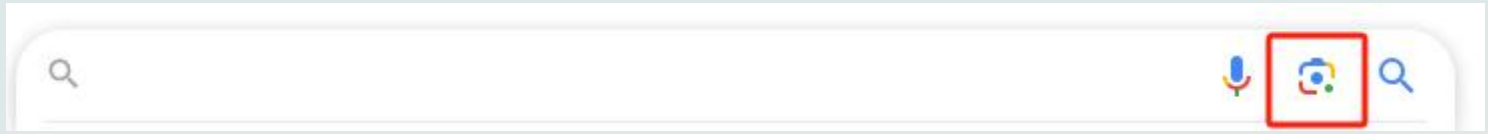
Hello

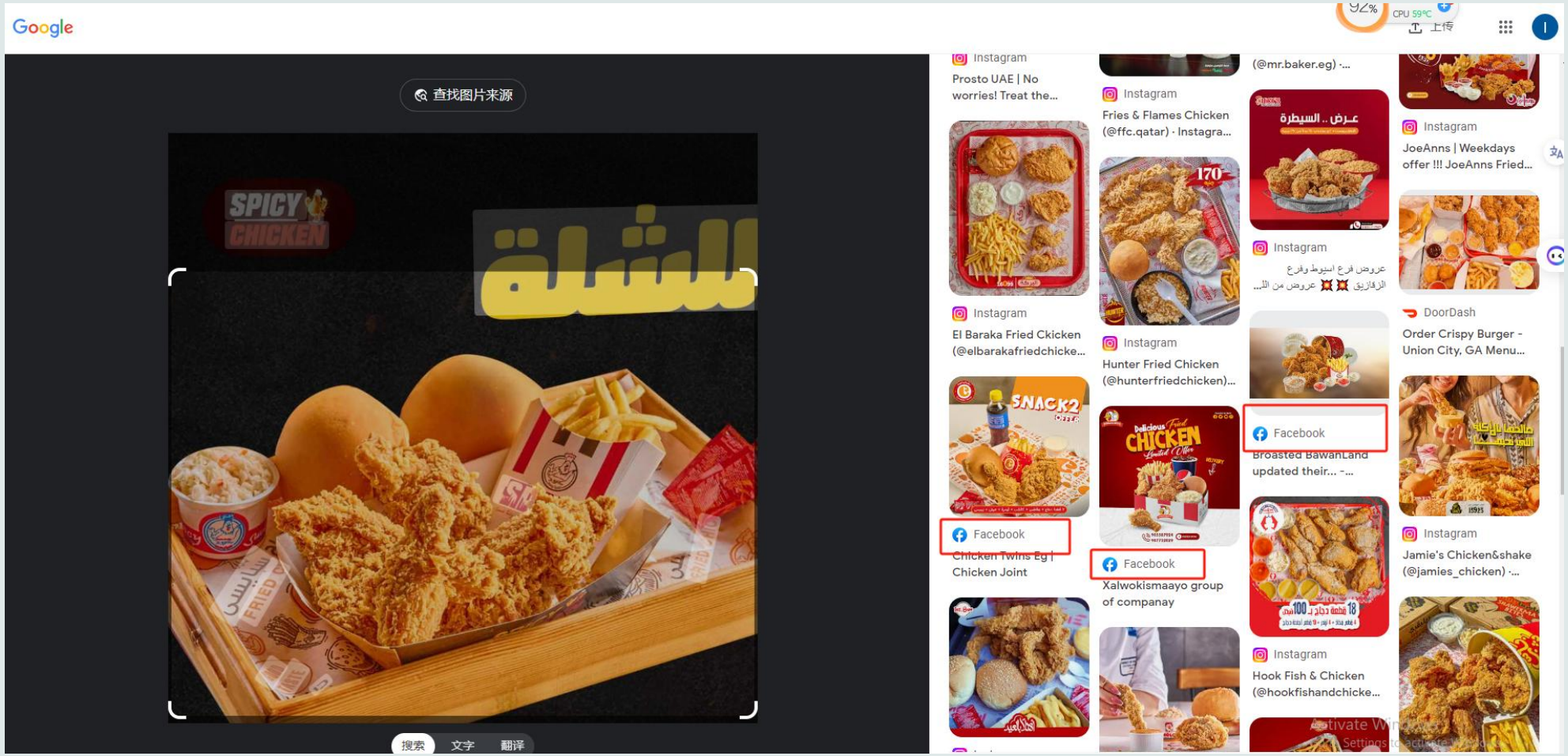
We had a meeting today about our new consumables division that we are planning for next year

My brother N k will be heading it up

N a.com

客户开发4：通过 Google按图搜索　　上传图片，图片链接

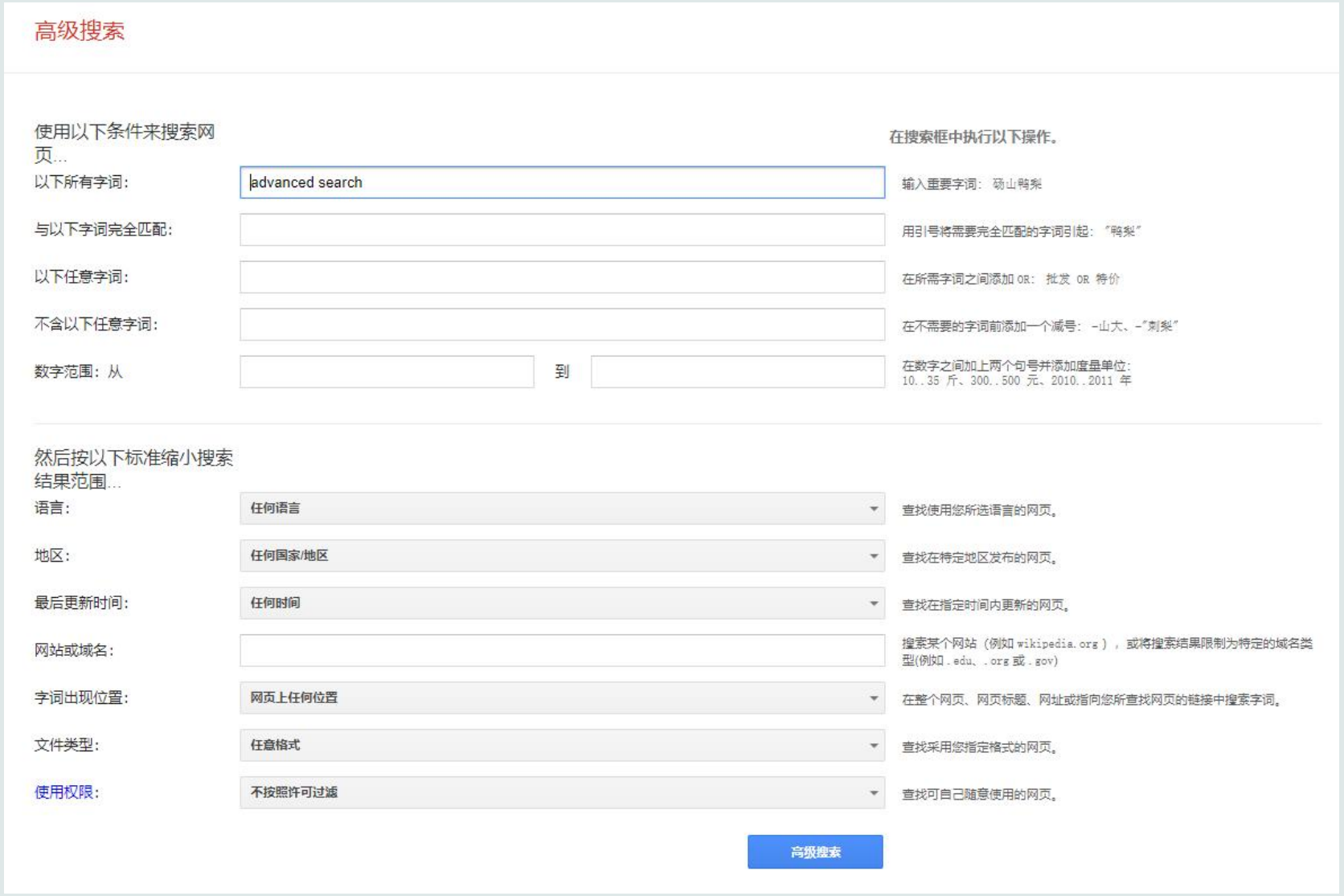




客户开发4：通过 Google advanced search







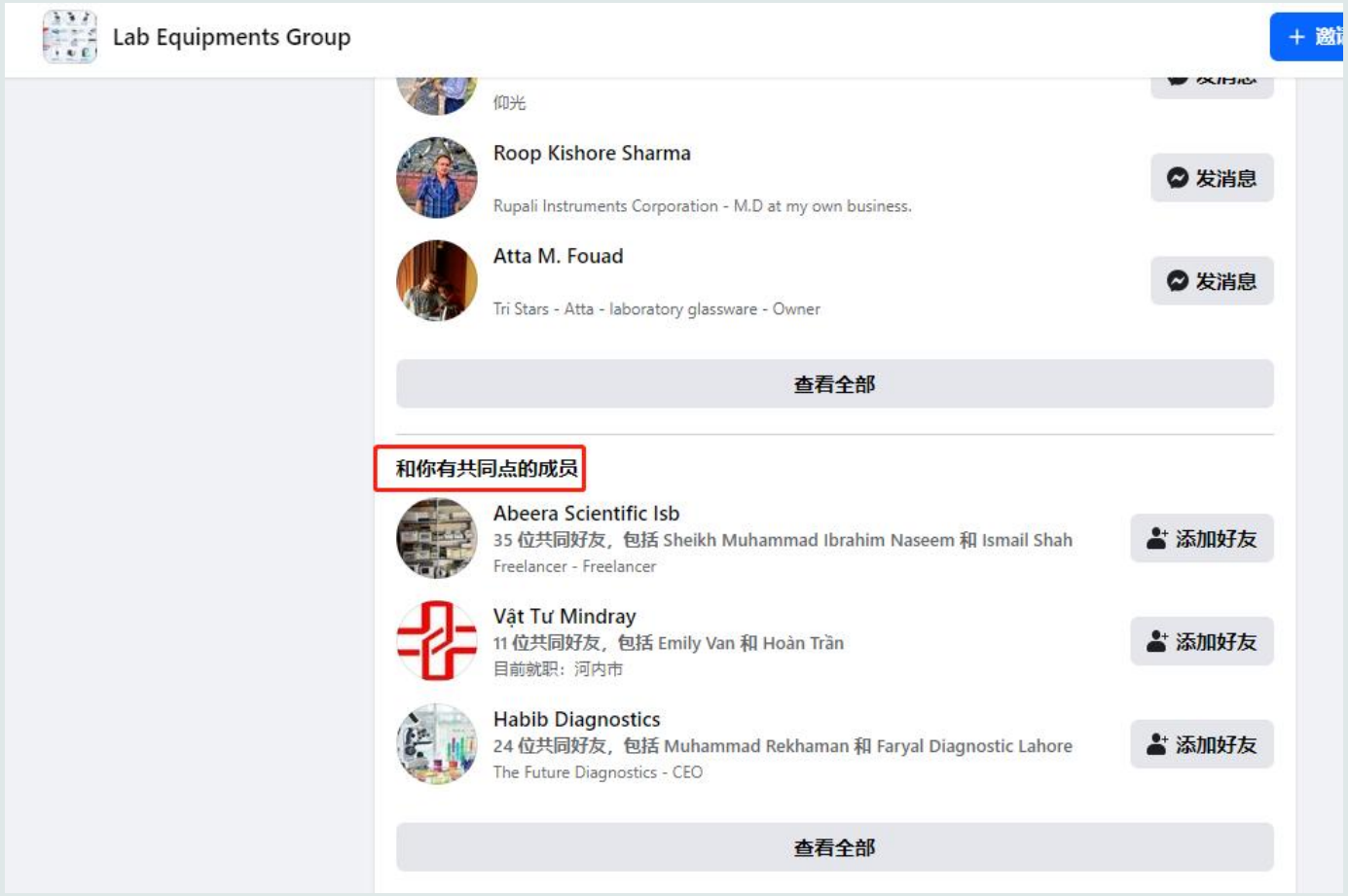
搜索其他：

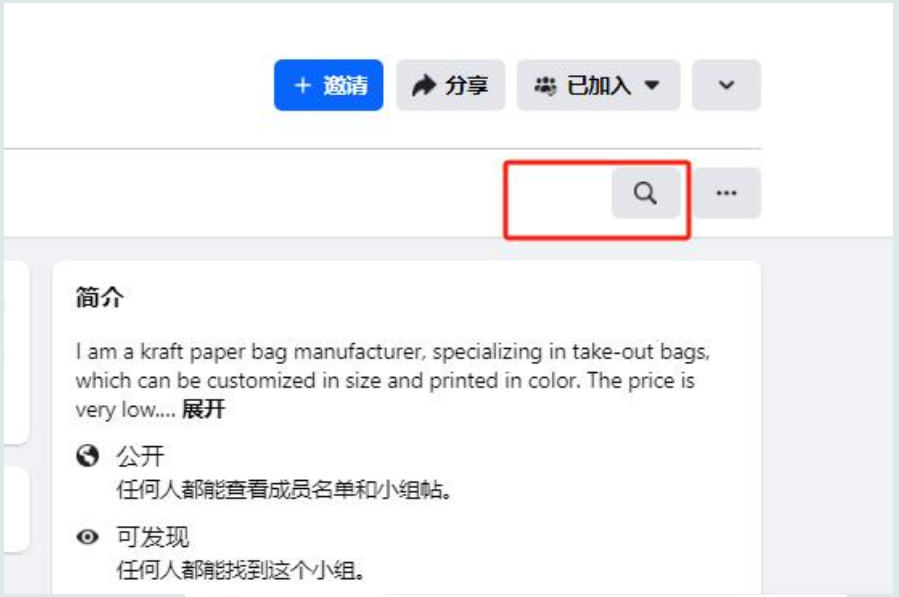
“keywords”site:xxx.com

(PS:english status)

“keywords manufacturer/supplier/factory/wholesale”

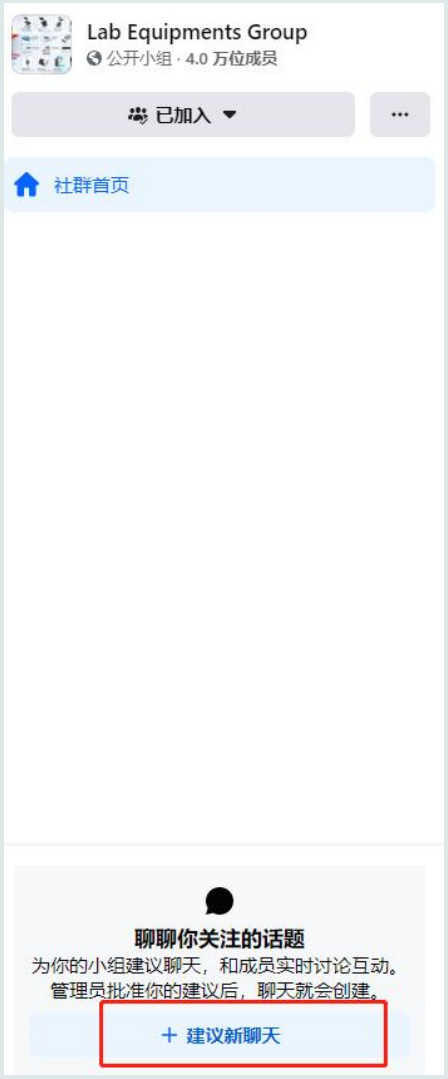
客户开发5：fb group营销-客户快又准

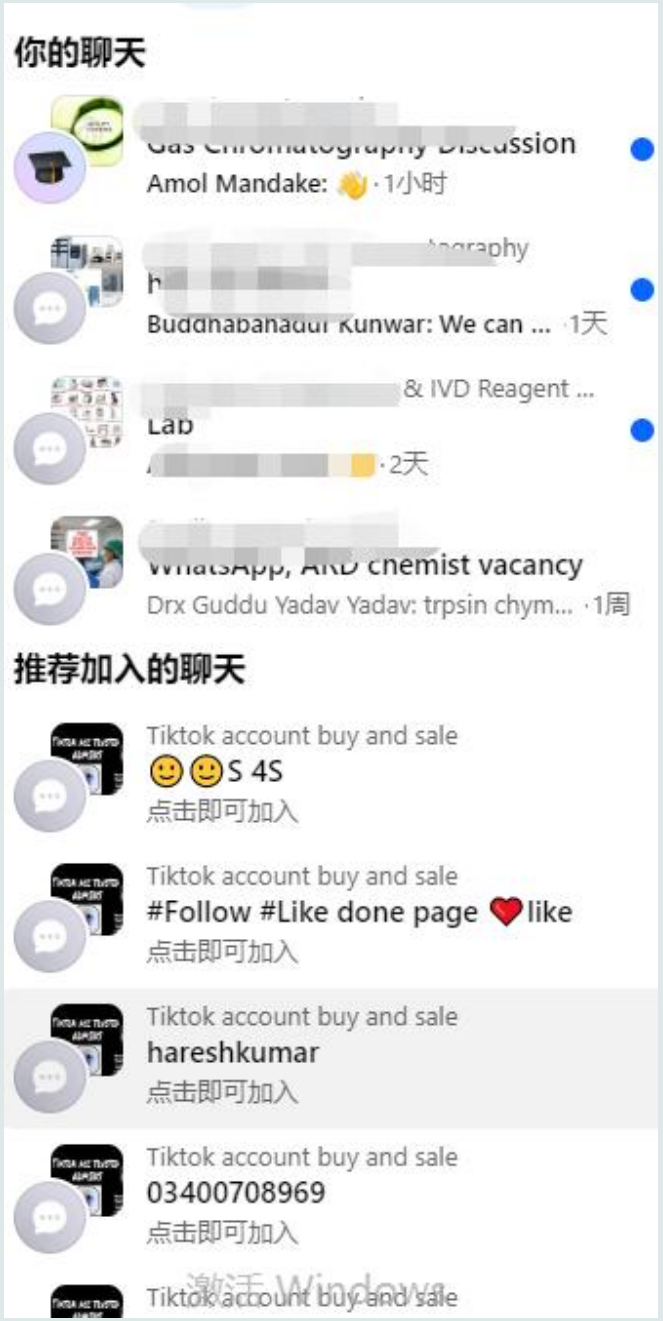






群 组 的 畅 聊 室


Lab Equipments Group
公开小组 · 4.0 万位成员
已加入
社群首页
聊聊你关注的话题
为你的小组建议聊天，和成员实时讨论互动。
管理员批准你的建议后，聊天就会创建。
+ 建议新聊天


你的聊天
Amol Mandake: 👋 · 1小时
Buddhabahadur Kunwar: We can ... 1天
Lab
· 2天
Drx Guddu Yadav Yadav: trpsin chym... · 1周
推荐加入的聊天
Tiktok account buy and sale
S 4S
点击即可加入
Tiktok account buy and sale
#Follow #Like done page ❤️like
点击即可加入
Tiktok account buy and sale
hareshkumar
点击即可加入
Tiktok account buy and sale
03400708969
点击即可加入
Tiktok account buy and sale

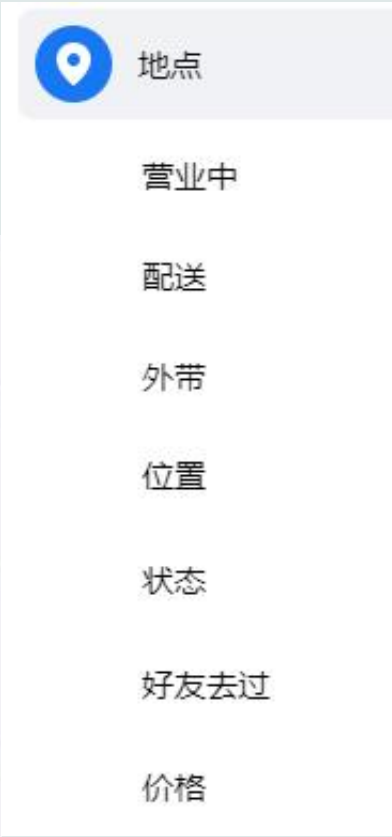

搜索 Facebook
公开小组 · 2.8 万位成员
更多组内聊天
I am a packaging factory.
点击即可加入
Kraft paper
点击即可加入
manohar
点击即可加入
Marie
点击即可加入
MD khursheed
点击即可加入
paper pac
点击即可加入
Rajesh kumar
点击即可加入
Ravi Raj
点击即可加入

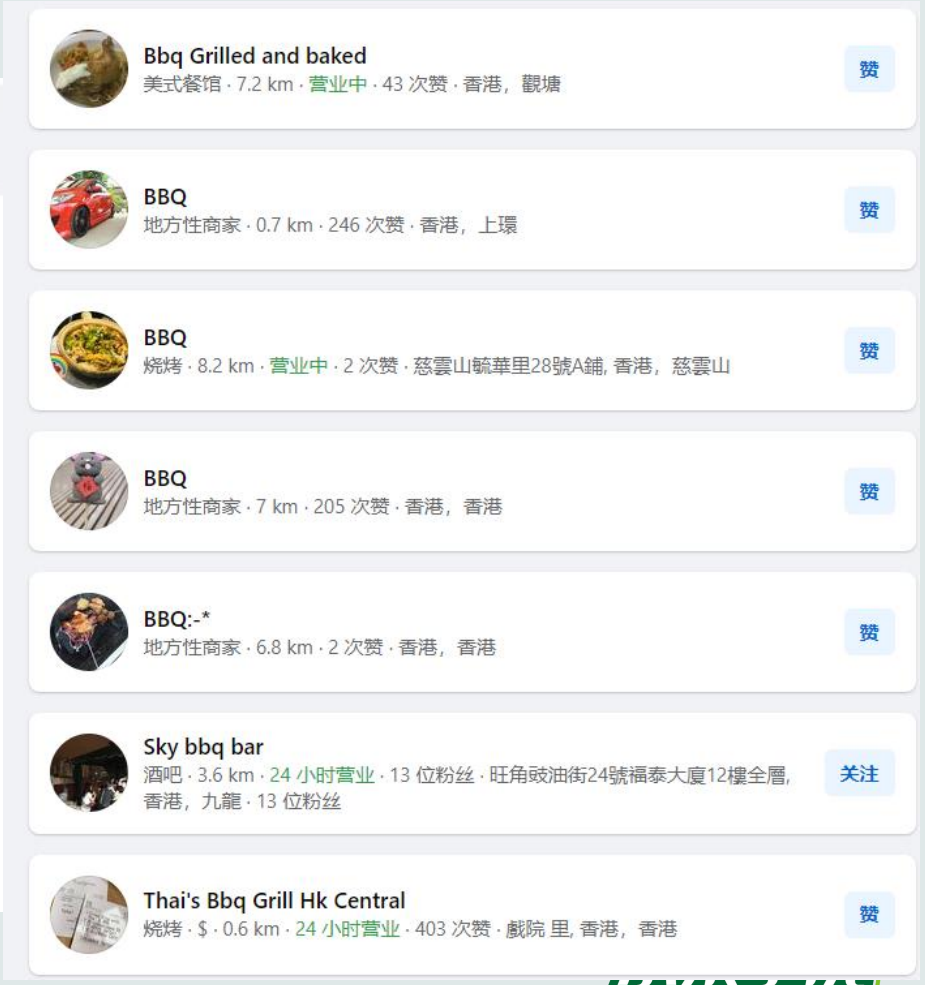
客户开发6：结合地点,照片贴（商业属性词）
进行关键词触达-同行（好友的列表设置），目标客户/B端

做筛选，筛选潜在客户；节省时间 keywords: BBQ










What's your grill of choice: natural gas, liquid propane, or charcoal?
1 cup apple cider vinegar
1 cup ketchup
1/2 cup brown sugar
1/3 cup yellow mustard
1 tablespoon onion powder
1 tablespoon garlic powder

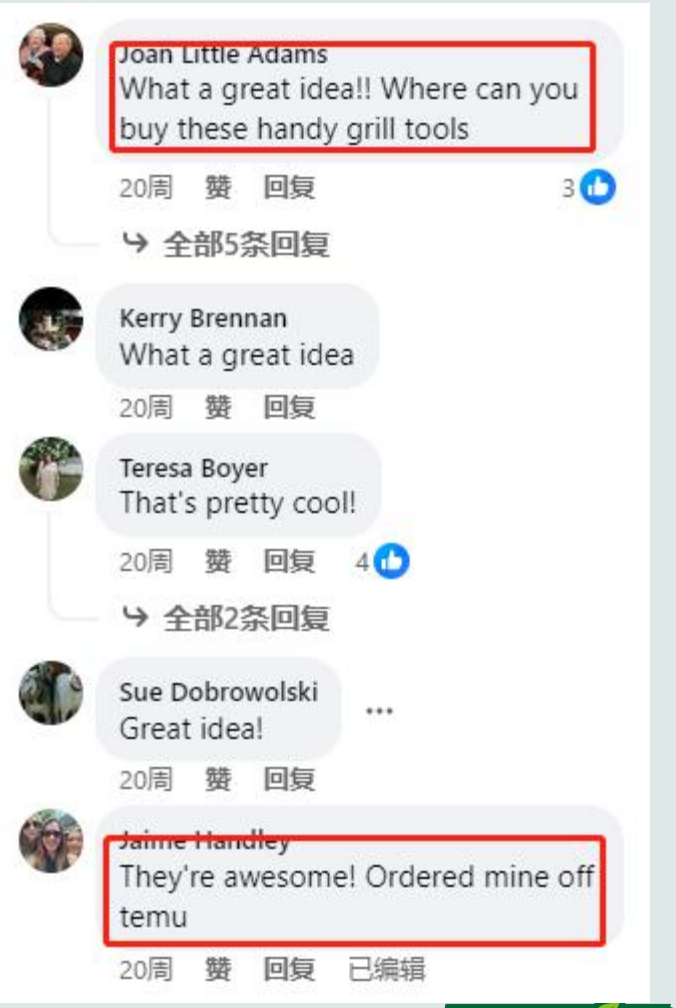
目的：去匹配不同维度的目标客户

XXX wholesale , XXX price

XXX manufacture/supplier/agent/distributor

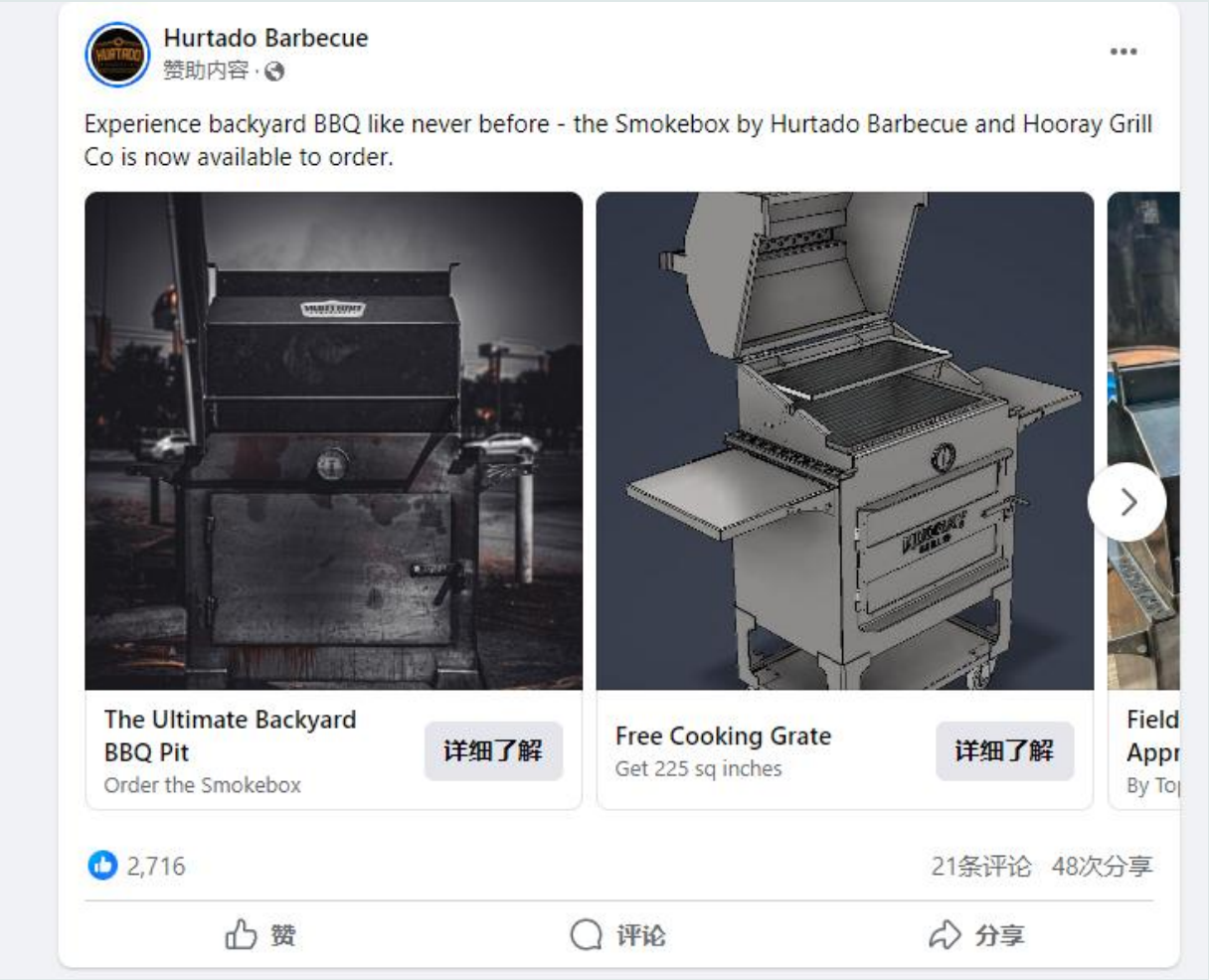








客户开发7：赞助内容广告，重点关注



客户开发8：公共主页的已赞功能，相关的推荐下拉



Facebook搜索总结

1、组合运用Facebook站内标签进行筛选

贴文，用户，小组，公共主页，地点；

筛选用户时，注意地点

2、不同维护的词搜集结果的解读

关键词；同义词；行业词；

贸易类（factory, manufacture, supplier, wholesaler, distributor, agent）

3、高级搜索指令匹配

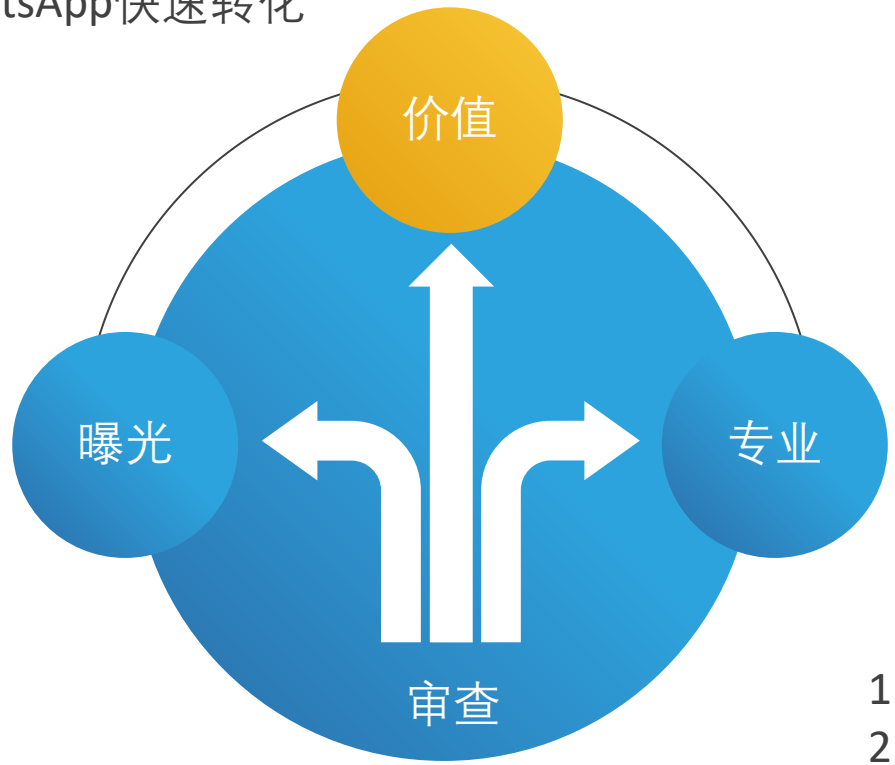
提升搜索精准度

总结

Summary

公司页面

1.自动回复对话框，先建立联系
2.根据其现有产品，引进需求
3.WhatsApp快速转化



个人页面

1.头像--找产品
2.职位判断身份
3.时间线内容攫取共同点
4.关注相关推荐人员

小组

1.行业小组时长关注
2.主动联系已经产生互动的行业人员
3.利用小组内互动话题产生建立联系

FB公共主页运营新思路

主页的页面布局原则：

（1）主页关键词嵌入多样化，第一眼展现的内容

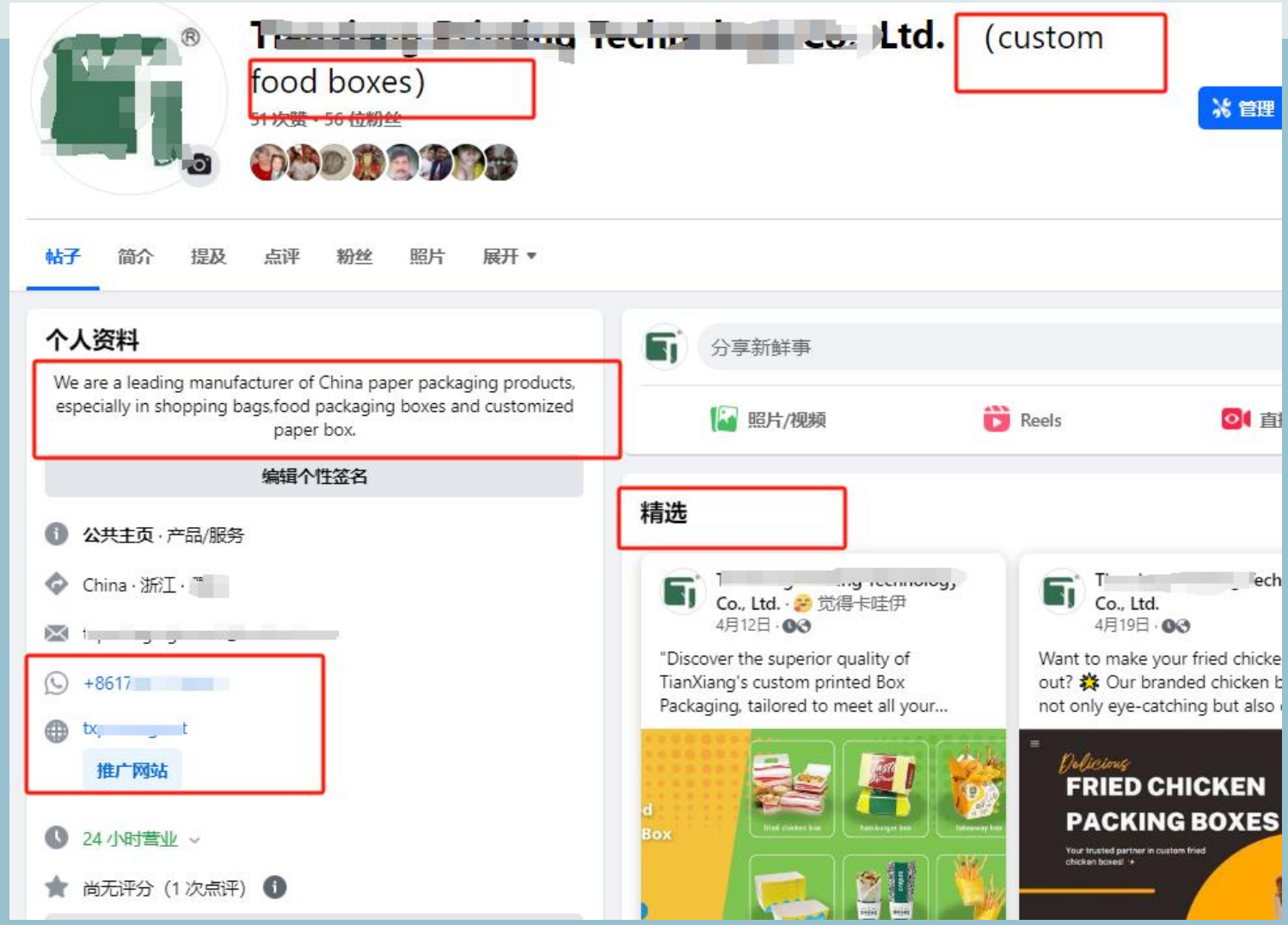
（2）CAT按钮/直达WP http://wa.me/86XXX

（3）帖子里布局关键词，页面的地点多元化

（4）主页置顶贴/精选贴

SNS客户开发

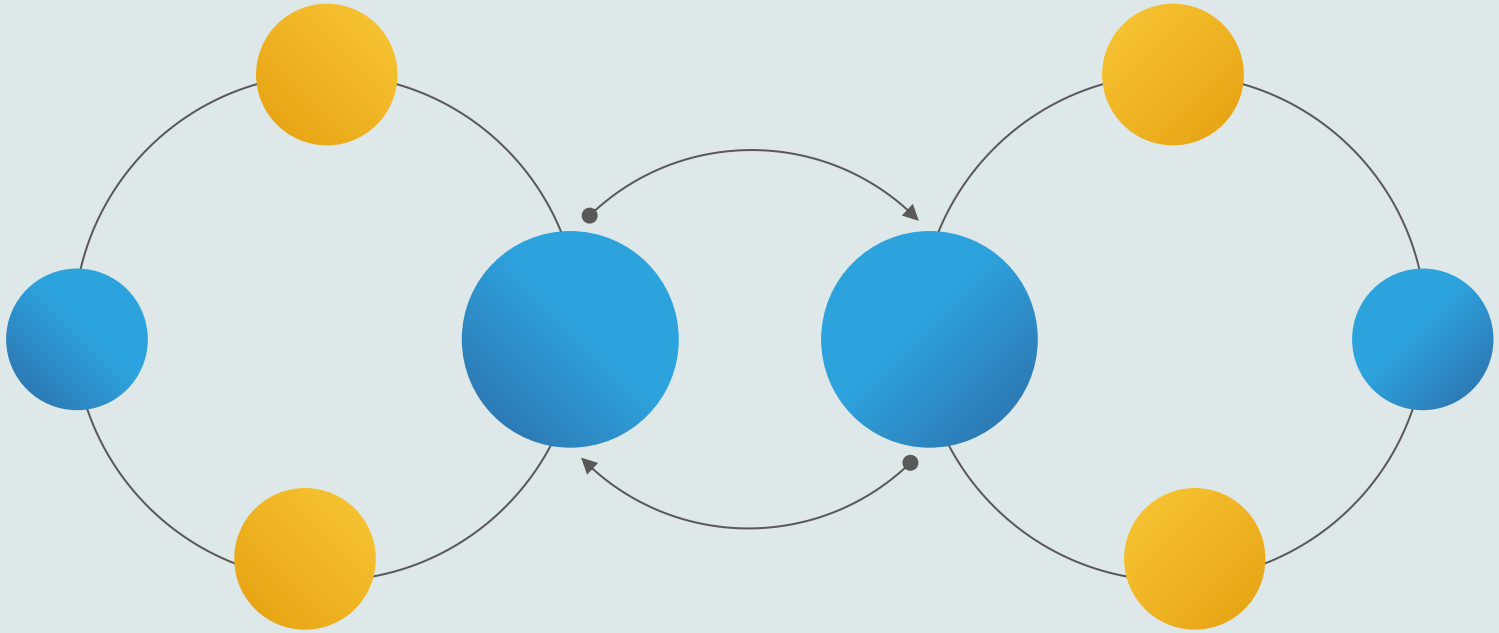
FIND YOUR CLIENT



公共主页的运营新思路

贴文发布指令
chatgpt ,gemini

贴文发布图片
canva



主页防偷窥隐私设置

邀请好友，潜在客户
关注点赞主页

贴文内容发布范围

工厂类

主推的产品类

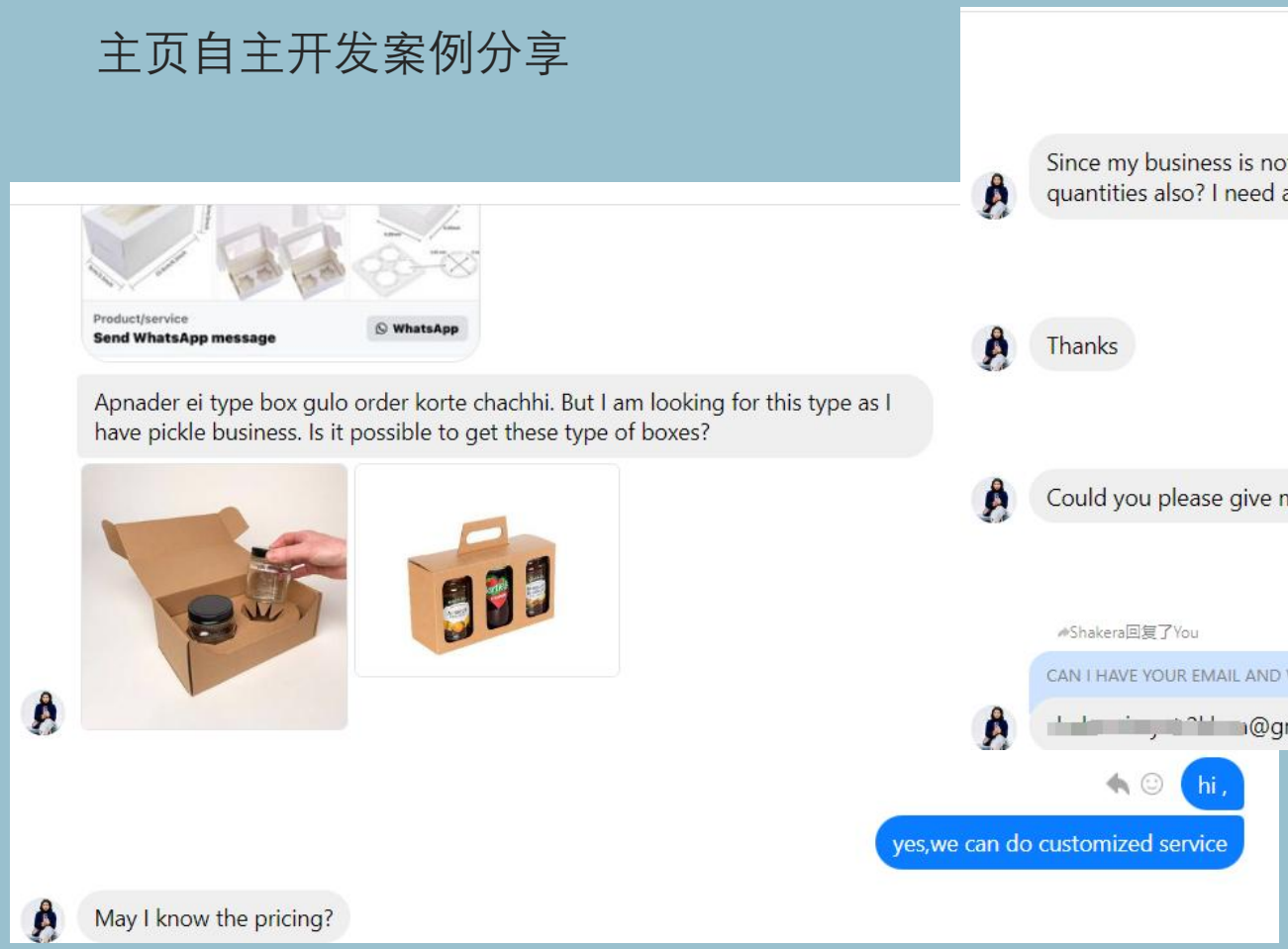
AI-prompt指令知多少？-excel

指定身份，修改，不断完善

公司页面开发

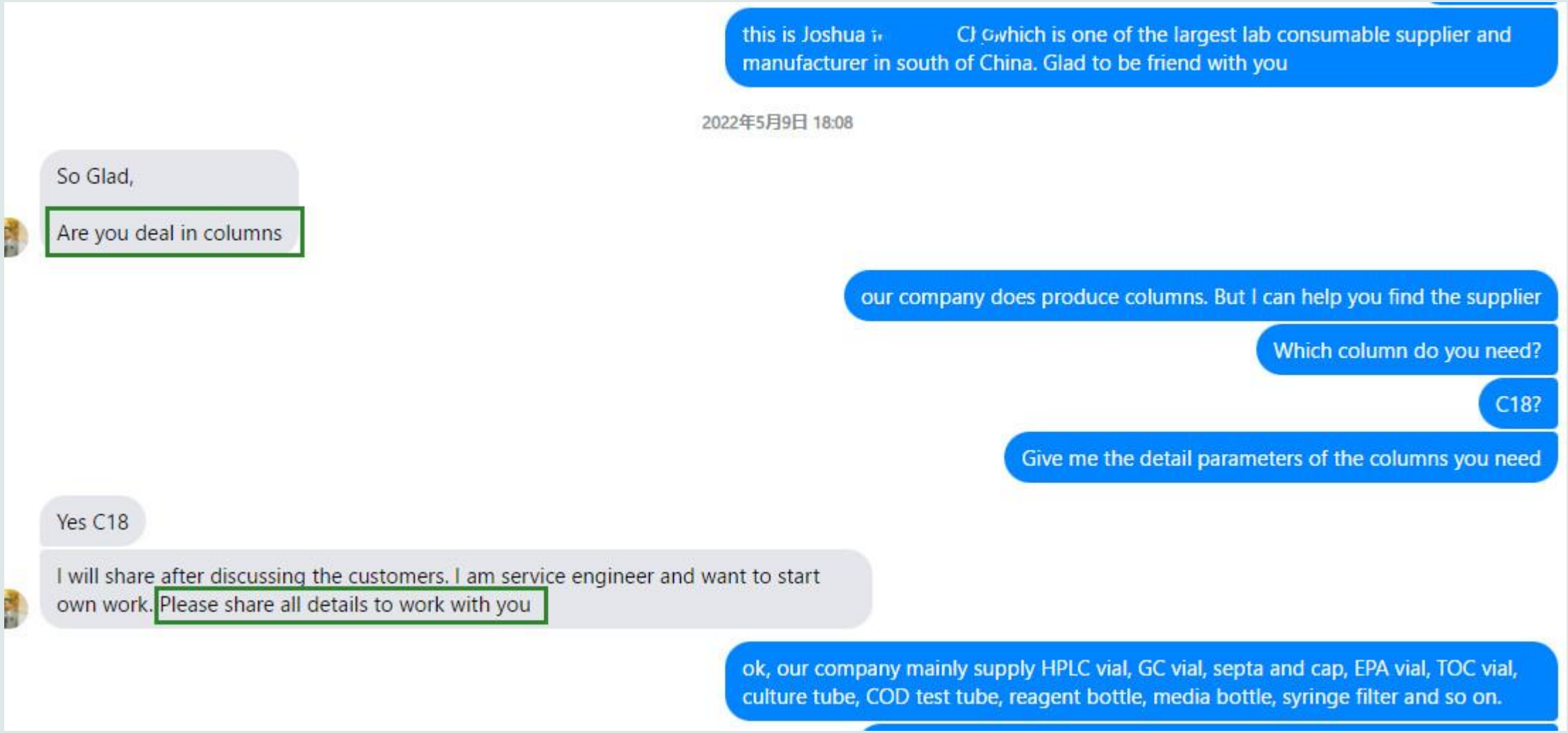
Public page

主页自主开发案例分享



不轻易说“NO”

从上下游产品入手，不要在产品方面轻易说No.



公司页面开发

Public page

Glad to learn…..; is the leading xxx whoelsale company in …. Market.



西维科技
COVERWEB

2024 Facebook

询盘自由，THANKS

SELENA

日期:2024年6月