

比比尔交通标牌设备有限公司

# 海关数据+多渠道主动开发 ——交通标识外贸获客实操

汇报人: Kellen

# 课程背景与目标

## 做交通标识出口，你还在盲目发邮件吗？

### ⚠️ 痛点

- ❓ 知道有需求，但不知道客户是谁
- 🗑️ 知道客户名字，但找不到关键负责人（CEO/采购总监）

### 💡 解法

- 🔍 找对人：通过海关数据，精准锁定“谁正在买”交通标识产品
- 🗣️ 说对话：通过B2B渠道与决策人建立直接联系

ImportGenius  
数据全

Panjiva  
追踪准

RocketReach  
挖邮箱

ThomasNet  
强背书

 查竞品流向

输入同行的HS编码（如交通标志铁件、反光膜），查看他们卖到了哪些国家、卖给了哪些终端公司

 验证客户真伪

搜索潜在客户名单，查看是否有真实的交通标识/安全设施进口记录

 Step 1-2 输入筛选

输入标准HS编码（如9405.40灯具/标志类 或 3920塑料反光膜等），筛选目标出口市场过滤无关数据

 Step 3-4 导出分析

导出近12个月内持续进口的买家公司全称、地址，分析采购量与频率判断客户规模

全球最大的海关提单数据库之一

核心操作四步走

| 步骤     | 操作要点                                  |
|--------|---------------------------------------|
| Step 1 | 输入标准HS编码（如9405.40灯具/标志类 或 3920塑料反光膜等） |
| Step 2 | 筛选目标出口市场（如美国、欧洲），过滤无关数据               |
| Step 3 | 导出近12个月内持续进口的买家公司全称、地址                |
| Step 4 | 分析买家采购量、频率，判断大客户还是零散客户                |

核心功能：全面普查，一查到底

## 3 步

核心操作流程

### Step 1 买家反向追踪

输入目标买家公司名称，查看其近期的所有进口明细

### Step 2 供应链分析

看他们目前主要从哪国采购（如果是中国竞争对手，你要分析对手产品优势；如果是欧美采购，说明他们可能对价格敏感，可以切入）

### Step 3 挖掘关键人邮箱

页面会显示买家的关键联系人信息（结合下一个工具使用）



### 工具定位

侧重供应链情报的“**精准追踪**”型海关数据



### 捕捉新需求

发现某家建筑公司或市政工程公司，最近突然开始大量进口交通路锥或警示标牌，说明他们有新的路政项目要开展，这是**绝佳的开发时机**

**核心功能：动态追踪，精准锁定**



# <https://rocketreach.co/>

## 1 域名/公司名搜索

输入在海关数据中找到的买家公司官网或名称

## 2 筛选职位

重点筛选“Procurement”、“Purchasing”、“Owner”等头衔的联系人

## 🎯 工具定位

企业联系人及邮箱**精准挖掘工具**——找对关键决策人

## 3 获取联系方式

直接获取工作邮箱、电话，以及社媒个人主页

## 4 深度验证

利用内置功能测试邮箱是否有效，避免退信率过高封号

## 🏢 对交通标识行业的用处

绕过客服和“info@”邮箱：交通标识采购大多是工程类大单，低级别员工无权决定。我们可以直接找到公司的CEO、采购经理（Procurement Manager）、或项目总监（Project Director）

**核心功能：精准触达，直达决策人**

# https://www.thomasnet.com/

## 🎯 工具定位

北美最大的工业采购B2B平台，北美工程师/采购经理的必备检索工具

## ☰ 核心操作三步走

- Step 1 优化搜索产品关键词
- Step 2 搜索目标客户（如承包路政工程的建筑商），查看平台采购需求（RFQ）
- Step 3 通过平台Message系统或联系方式，发送产品图片和公司介绍的商务函

步骤简洁，快速上手



## 角色反串

不仅是供应商，更是“买家”的接触者



## 高信任度背书

获取询盘

美国市政、路桥公司在上面寻找“Traffic Signs”、“Safety Barriers”供应商

核心功能：B2B背书，主动出击

# 四段式组合打法——外贸黄金漏斗

1

ImportGenius

找方向

搜索目标市场，知道谁在采  
购交通标识

2

Panjiva

看动态

分析采购习惯，寻找最佳切  
入时机

3

RocketReach

找人名

定位CEO/采购总监的个人  
邮箱

4

ThomasNet

建信任

发送开发信或注册供应商档  
案展示实力

底层逻辑：海关数据定方向 → 精准工具找邮箱 → B2B平台做背书

# 实操避坑指南

## 注意HS编码差异

-  不同国家海关对交通标识的归类可能不同
-  务必先用自己产品的真实出口HS编码去测试
-  不要用宽泛的编码，否则数据会太杂乱

## 不要只发“广撒网”邮件

-  利用“采购记录”中的数据，在开发信里点出对方的业务
-  展示自己公司的优势（价格/产品交期/物流等）
-  精准开发客户，提升回复率



核心原则：工具是手段，精准才是目的



THE END

谢谢观看

