



富通天下外贸营销管理云平台

外贸主动营销专家

目

录

1 外贸营销的痛点

2 富通天下云平台介绍

3 富通天下云平台功能介绍

4 富通天下云平台优势

5 云平台主动营销实案

6 富通天下云平台价目表



外贸营销的痛点

从事外贸的你 是否也遇到这些麻烦事？

- ◆ 没有潜在客户的联系方式，**很苦恼**；
- ◆ 买来的客户数据，混杂、**含金量低**；
- ◆ 社交账号统一**管理难**、离职**交接难**；
- ◆ 多种小软件并用，营销**数据成孤岛**；
- ◆ 群发邮件被拦截，**送达率低**；
- ◆ 官网无流量，成“**僵尸网站**”；
- ◆ 手动搜索客户，**数据爬取效率低**；
- ◆ 想了解同行的业务情报，**无渠道**；
- ◆ 手工跟进客户、考核绩效，**错漏多**；



A large, bold, blue number '2' is centered on the page. It is partially overlaid by a white rectangular box containing the title text.

富通天下云平台介绍

公司介绍



品质



品格



品牌

富通天下成立于2002年，是外贸管理软件行业中获得国家科技部创新基金立项的双软企业。公司矢志不忘“中国外贸企业发展的基础合作伙伴”的企业初心，16年来专注服务外贸企业，志在为外贸行业打造全链条、可持续的产品服务体系

富通天下，专注于为外贸企业解决2大核心需求：

一是外部开发客户拿订单

二是内部业务运营抓管理

为了帮助企业全面解决这2大需求，富通天下分别开发了“全流程外贸管理ERP”和“一站式外贸营销管理云平台”2大外贸B2B王牌产品。



外贸主动营销专家

富通天下云平台是什么？



【外贸营销管理云平台】是一款基于大数据和云计算技术，打造的智能化主动营销产品。产品高度集成外贸营销管理的全环节功能，聚合3大亿级买家数据资源，连通国际主流社交平台，让你自由触达1.2亿全球优质买家。

富通天下 外贸管理 商业数据 全球搜索 邮件营销 海关数据 社交营销 跨境电商 营销网站

480万外贸企业一站式营销管理云平台

工作台 宁波中强网络科技有限公司

客户 商机 邮件

世界时间 GMT+8 北京时间 13:12:13

日期表 2018年04月 4页

高度集成四大系统 打通外贸营销全环节



业务系统

集合产品、报价、订单、绩效等
外贸管理功能的业务系统



客户系统

打通B2B、B2C、营销官网、社交
营销、展会各渠道数据的客户系统



营销系统

高度集成EDM营销+社交营销+营
销官网等功能的营销系统



数据系统

汇集全球海量优质买家、客户集中
开发的数据系统

富通天下云平台 打造全套出海捕鱼设备



云平台完整作业流程



富通天下云平台的营销价值



海量精准数据

4大亿级数据资源
高效触达全球优质买家



应用高度集成

平台化运作全环节功能
打造一站式协同营销系统



询盘转化率高

智能感知客户痕迹
持续跟进客户达成订单



富通天下云平台功能介绍

富通天下云平台8大核心功能



商业数据



全球搜索



社交营销



营销网站



外贸管理



海关数据



移动APP



邮件营销

全流程外贸管理

客户管理中心

基于大数据实现客户痕迹云采集/云存储/云处理，实现客户转移交接、精准分析

便捷邮件跟进

外贸专用邮件工具，层级化业务邮件管理审批，多维度、安全持续开展客户的邮件营销和跟进

智能决策分析

基于企业级大数据，多维度统计分析客户数据提供科学管理决策依据，提升业务开发专业化水平



科学报价管理

自带标准计算公式，支持历史报价与客户信息快速调取，报价决策与审批科学管理

业务考核系统

系统定期自动汇总公司业务数据，按订单/金额等完整展现绩效成果，奖惩科学有据

产品资料库

完全绑定B2B网站，产品信息一步导入，各渠道所需产品资料随时导出使用

海量商业数据

海量数据

1.2亿全球合规企业商业信息情报，每天500万企业数据更新

数据定制

平台支持商业数据定制功能目标地区、行业关联等数据智能推荐



企业图谱

企业竞争对手/合作客户/采购记录地理位置等信息图谱化呈现，一眼透视商业全貌

信息全面

客户数据涵盖管理层/工作邮箱/社交账号/联系方式等全方面信息，开发价值无与伦比



全球客户搜索开发

海外服务器

海外服务器集群，支持全球数百国家搜索引擎

海外服务器

上百语种翻译

系统支持全球100多种搜索语言，提供自动在线翻

上百语种翻译

自动搜索

只需设定关键词和邮件模板，24h自动搜索开发客户

自动搜索

自动筛选邮箱

自动筛选邮箱

支持客户网页自动筛选邮箱地址，一键群发高效推广

海关数据检索分析

10亿+数据

涵盖全球10亿+真实海关数据
买家/产品/同行一应俱全

挖掘目标市场

结合产品管理功能，清晰了解
出口地区产品开发状况，针对性
挖掘目标市场



实时掌握商机

实时掌握客户采购动态，精准
跟进开发，市场商机一手掌握

科学决策分析

穿透式检索分析采购数据
各类统计图表清晰展示

自主式营销网站

独立域名

尊享独立企业名词域名
一对一流量入口



模板随心选

300多种各行业网站模
板，总有一款适合你



自主
营销



动态感知客户

运用大数据云技术，系统
化分析访问数据，动态感
知用户画像



多语言建站

上百语种独立后台多
语种移动站一键生成



一站式社交营销

系统化账号管理

1个后台集中管理5大
社交账号，点赞、评
论、推文一人即可完

手机活动营销

智能活动模板，标准化
活动发布，营销数据后
台实时分析

客户搜索开发

支持主页名称、email等
方式搜索客户社交主页
高效开发目标客户

优质客户沉淀

实时掌握客户动态，社交消息
互动及时跟进商机，持续精耕
沉淀优质客户

一对一商业EDM

白名单服务

白名单一对一商业EDM，有效杜绝邮件屏蔽，高送达率

内嵌行为追踪

EDM内嵌身份识别与行为追踪技术，邮件数据一目了然

多重营销方式

EDM系统支持各种形式的邮件营销，跟进/新品推荐高效投递

打通营销各节点

打通搜索/官网/B2C/产品营销各节点，无缝对接、高效开发





富通天下云平台优势

富通天下云平台优势



富通天下云平台为何不一样

与其他外贸营销软件对比

系统更集成

覆盖外贸营销全环节，业务/官网/营销/电商一个平台完美解决，一站式解决营销问题

数据更优质

1亿+海量商业数据，覆盖全球上亿买家商业数据情报，高效触达千万目标客户

成本更节省

外贸行业的使命级营销产品，像水电费每天几块钱，解决全套营销需求，价格更亲民

操作更智能

大数据云技术打造的外贸系统营销平台，实现搜索/邮件自动化处理与用户信息智能追踪



富通天下云平台为何不一样

与传统CRM渠道对比

作用更强大

与传统CRM以客户记录为主不同，富通天下云平台以官网为核心、社交SNS为触角、实现客户数据深度再挖掘，有效助力业务开发



信息更统一

客户档案多渠道同步更新，邮件/社交/官网汇总沉淀，避免客户信息前后不一，做到企业客户数据池的真实、准确

管理更精细

客户管理支持多个社交账号/好友/客户分层精细管理，活动等多样方式与客户互动，精细化开发更优质客户

富通天下云平台为何不一样

与传统B2B系统对比

渠道更多样

富通天下营销平台集成官网+搜索+EDM+社交+B2C推广渠道，实现差异化协同营销



转化率更高

提供1亿+全球海量买家商业数据，组合智能社交营销工具，转化率相比传统B2B提高10倍以上

用户更独立

B2B平台作为引流渠道，限制诸多，富通天下营销平台用户则可独立建站，实现客户数据沉淀，形成企业自主的客户数据池



5 云平台主动营销实案

换个方式做外贸 有效才是硬道理

7,3300 美金的试单，让我相信主动式营销的未来



真没想到，这么快就拿到了73300美金的试订单，也许，这就是敢于尝试新事物的回报吧！我是浙江波速尔运动器材有限公司的外销员应斌，我们公司主要做摩托车电动自行车、平衡车等运动器材。

2018年7月3日，我们老板抱着试试看的心态开通了《富通天下外贸营销管理云平台》，刚开始的时候，我们其实也没花什么心思和时间，因为有很老客户的订单要跟进处理。

8月6日早上7:57，我通过富通天下云平台尝试性的发了1197封开发信，结果在当天晚上19:32，我收到了一封来自中欧一个国家的买家邮件，这个买家说：他早就知道我们的，他知道我们和他认识的一个同行有业务往来，虽然他对我们的产品质量有些担心，但还是列出了4种产品型号让我们报价。

我心想，既然一开始对我们的产品质量有担心，那为什么给我回信？还叫我报价！是想套我们的价格吗？我想还是要仔细分析一下这个客户的情况。于是我到云平台商业数据里，查了一下这个客户的背景资料。一查发现是当地一个专业做运动器材的经销商，我很高兴，因为这种区域经销商类型的客户，质量还是不错的。但我不明白，他既然觉得我们产品质量不好，为什么还要给我回信？还列了产品型号让报价？这时，我想起富通天下业务员跟我说过营销站很重要，可以智能监控网站的访问痕迹，便于分析访客行为。于是，我马上打开富通天下为我们制作的营销站，果然，营销站后台记录了很多访客的行为痕迹。其中这个客户的访问痕迹最详细，包括他浏览了哪些产品，停留多少时间，还截获了他的邮箱，这说明，他对我们产品确实是有兴趣的。

从8月6日开始，一个月中一共邮件来回10次，由于我们在英国、德国也有好几个比较有规模的客户，一直从我们这里进货，我叫他去了解一下我们德国的一个买家，这个客户和我们德国的买家联系确认后，终于相信我们产品的质量了。接下来就是谈价格，他说我报的价格比他现有供应商的要高，我就说我们的质量比他们的要好。虽然话是这么说，但心里还是有点不踏实，那几天我一直心神不定，有一天，富通天下的业务员过来了，他了解到我这个情况后也很兴奋，他说可以再去看看智能营销站后台，最近他是否有继续访问你们的营销站，如果有，说明他是感兴趣的。我打开富通天下营销站后台，果然，这个客户最近频繁登录我们的营销站，并且还浏览了另外2个款式的产品，这下我就心中有数了，这个客户应该很想和我们做生意，只需适当调整一下价格就行。最终，客户在9月3日下了试单，一个高柜，共6个款式140台摩托车，总金额为73300美金。

订单虽然不算很大，但也不小，关键是后续还有更多的订单机会，就凭这个我觉得，我们老板这次购买富通天下营销云平台绝对是超值，用10年都是赚的。其次，我认为，企业的产品质量和实力同样很重要。

最后，饮水思源，我们还是要感谢富通天下，他们新推出的《富通天下外贸营销管理云平台》确实给了我们惊喜和启发，外贸营销已经进入了大数据主动式营销时代，我们每个外贸人都要与时俱进，认准品牌，勇于尝试！

浙江波速尔运动器材有限公司（盖章）

外销员（签字）：应斌

总经理（签字）：应斌

日期：2018年9月25日

换个方式做外贸 有效才是硬道理

试单 6,7524 美金的优质客户，您觉得价值多少？

北京市津威康达医疗器械有限公司成立于2001年，注册资本2300万，是集研发、生产、国内外销售于一体的骨科创伤和运动防护用品专业公司。公司拥有数十条生产线及与美国Amerix公司合建的研发中心，主要生产医用高分子绷带夹板系列、支具护具系列及配套产品等20多种骨科耗材、运动防护及康复用品。

公司企业通过ISO13485:2012国际质量管理体系认证，获多项国家专利，为北京市高新技术企业，产品通过美国

FDA和欧盟CE认证。津威康达高分子绷带夹板系列产品，连续多年国内同行业销量位居前列，在全国28个省市的数千家医院使用，并远销欧美、中东、东南亚等国家和地区，是国内医用高分子绷带夹板科研生产出口基地。



魏立男（女，上图最右边一位）

该公司2018年3月份购买《富通天下外贸营销管理云平台》，8月份，该公司一个叫魏立男的新外贸员，开发出一个很优质的美国客户，首个试单金额为67524美金。

北京市津威康达医疗器械有限公司

外贸员（签字）：魏立男

日期：2018年10月24日

换个方式做外贸 有效才是硬道理

28天! 搞定 5,1214美金的试订单!

我是青岛德信玻璃有限公司的菜鸟外销员孟伟，我公司成立于2014年，主要从事建筑玻璃和装饰玻璃的出口。

今年8月23日，公司杨总和富通天下签约，27日平台开通后，我根据客户经理赵鹏飞的指导意见，顺着“竞争对手的买家就是我们的买家”思路，罗列了最熟悉的20家公司同行。然后，通过富通天下云平台的海关数据检索系统，快速地找到这些同行的买家。接着，再到“商业数据”里，找到这些买家的详细信息（包括联系邮箱），给他们建了档。仅仅通过这20家同行，我短短一星期找到了479个买家。买家的竞争对手也是客户，利用这些买家，在商业数据里，我又查到他们的竞争对手。嘿嘿！这真是绝了！这样又用了一星期，我总计找到了1112个买家的竞争对手并建了档案，真的非常高效！

买家建完档后，我有一种大功告成的感觉，马上决定向这些买家发送开发信。9月7日，经过仔细斟酌，下午14:13，我一次性向1571个新找来的买家发送了开发信，共1953个邮箱。邮件群发后，我的内心很忐忑，第一次以这种方式主动接触客户，会不会很唐突？客户会阅读我的邮件吗？会不会拉黑我？

第二天，我一早就打开富通天下云平台，看到有2个反馈邮件，这2个买家都是告知“虽然现在没有采购意向，但可以保持联系”，这给我吃了一颗定心丸！我认为这种主动出击的方法是有效的！星期一，富通天下工程师赵先生上门服务，了解我的情况后，打开了EDM邮件群发系统，并翻出了我的发送记录。系统显示，群发的1953封邮件中，有46个买家阅读了邮件，这让我非常兴奋。

接下来一个多星期，我通过富通天下云平台，又陆续整理、查找出更多买家，开始更大规模“撒网”！9月11日，一个南美的客户回复，他们需要数种规格的建筑外墙玻璃，经过两轮报价，最终在9月24日下单，两种规格，总计\$51214.04。

从8月27日首次使用富通天下云平台，到最终拿到订单，仅仅28天！着实让我惊喜，公司老总也很兴奋！这还是在我没有启用云平台“智能营销站”的情况下，我相信，有了营销站，找客户、谈客户肯定更轻松。

我觉得，富通天下云平台对我帮助最大的首先是高效，操作起来不会让人厌倦乏味。商业数据、全球搜索、海关数据这些功能相互打通，大大提高了客户搜索、建档的效率。其次，云平台的行为追踪功能，可以清楚显示客户对报价的阅读进度、打开时间、地点，让我在海量客户资源中，准确找到有意向的客户，节省了大量时间，对一个外贸的新人来讲，有简单、高效的云平台，能避免走很多弯路。

感谢公司杨总慧眼识珠，感谢富通天下提供的优质产品和服务，我期望继续运用云平台，斩获更大的业绩！



青島德信玻璃有限公司 (盖章)
德信玻璃有限公司
外销员 (签字)
总经理 (签字)

日期：2018年10月21日

换个方式做外贸 有效才是硬道理

试单 2,3544 美金，沉睡N年的潜在客户终于唤醒了！

我是宁波泰科园艺工具有限公司的外销员谢阿文（Tracy），我公司成立于2014年9月，专业从事园艺工具的生产和出口业务。

2018年6月15日，老板带着我们参加了富通天下的一个关于主动营销的研讨会，其中的潜在客户开发让我们老板大受启发，立马购买了他们新推出的《富通天下外贸营销管理云平台》。

6月21日，账号正式开通了，我开始整理手上的潜在客户。7月20日，我经过20多天的突击，把所有手上的潜在客户导入到富通天下云平台，选择了一个符合园林工具行业的邮件模版，在邮件正文中，插入了富通天下帮我们制作的营销站链接，14:31，第一次群发开发信1069封。

1天过去了，一个反馈都没有，心里想：啥玩意，连个水花都没有，简直在浪费我的生命。这时，刚好富通天下业务员过来了，他问我有客户打开过我的开发信，有多少客户访问过我们的营销站？

我丈二摸不着头脑，问去哪里看，富通天下业务员很耐心，坐在我旁边，用我的电脑登录富通天下云平台，这时我才看到，有10个客户打开了邮件，其中1个客户访问了我们的营销站，这个客户看了我们营销站里的好几个产品，停留在这些产品页面的时间都在1分钟以上，更重要的是，这个营销站还有个关键性的功能，就是它居然可以截获访客的邮箱，这让我很惊喜，马上通过邮箱找到客户的网站，根据网站的图片，我发现这个客户就是做园林工具类生意的，并且网站中展示的产品基本就来自中国。于是，我在7月23日15:29，又专门针对这个客户发了新的开发信，内容作了些调整，7月24日早上，终于看到有个来自中欧某个国家的反馈邮件。

客户回复的邮件内容就2句话，并且很简单，叫我下载邮件附件表格，然后填上每个产品最有竞争优势的价格，然后回复给他。于是我和老板讨论，仔细研究了客户的网站，这时候突然想起了富通天下营销平台还有1.2亿商业数据可以查询，于是又到商业数据模块查找，居然找到了该客户更详细的资料。原来这个客户在中欧的一个所在国是有一定规模实力的园林工具批发商，年营业额1000万美金左右，老板兴奋不已，决定给他最优惠的价格。

也许是价格太有竞争力，客户看到了我们的诚意，8月3日就向我们下了试单，10个款式共26345个产品，刚好一个20尺柜，总计23544.6美金。

这个客户成功开发，给我很多启示：1) 潜在客户资源其实是企业的金矿，缺的只是好的工具去开发；2) 营销站的访问监控功能很重要，否则很难快速甄别目标客户；3) 权威的商业数据，有助于分析潜在客户的背景和实力。

最后，还是感谢富通天下提供了如此物超所值的营销平台，我们祝愿富通天下早日上市！



宁波泰科园艺工具有限公司 (盖章)

外销员 (签字): 谢阿文

总经理 (签字): 李强

日期: 2018年9月26日

换个方式做外贸 有效才是硬道理

买家象母鸡下蛋一样，连续下单3次，总额 6,8893 美金!

我是台州市博宝工贸有限公司的外贸业务员章青青（Seven），我公司成立于2010年，主要从事水龙头、浴室配件等出口业务。

当初，公司老总选择富通天下外贸营销管理云平台，我最看重的功能是：挖掘同行买家和买家竞争对手信息的“海关数据”，它勾起了我很大兴趣！

记得在6月25日下午，我选择一个错失的美国买家做尝试。登录富通天下营销云平台，通过商业搜索、全球搜索、海关数据的解密，马上了解到客户基本情况：他们是当地工程承包商，而非专业的经销商，所以他对质量不是很敏感，最吸引他的是价格。

而富通天下云平台显示：他们的中国供应商（也就是我们的竞争对手），在价格方面的确比我们多一点优势。所以这个客户的错失原因就在于价格。根据这个信息，我再通过富通天下云平台，搜索到这个美国买家的竞争对手（也就是我们的潜在客户），系统列出来的数量真不少。我对他们逐一进行商业搜索和分析，针对性地给他们发了开发信，并在第2封邮件内附上几张当地热销品的照片，以及1-2款价格有优势的产品。第一次发的不多，就27封。

第二天，我登上富通天下云平台后，发现有3个买家的浏览痕迹。其中，一个买家在3天后给我回了邮件，这给我增加了信心。经过进一步跟进沟通，这个客户在7月6日下了203美金的样品单。样品确认后，在8月3日下了2个试单，金额分别是9115.55美金和21470.38美金。最后，在8月14日下了订单，金额为38307.94美金，除去样品单，总金额68893.87美金。

呵呵，有点像母鸡下蛋一般，虽然金额不算太高，但感觉很爽！因为这个客户，是我独立开发出来的，和以前处理B2B询盘的模式完全不同。

其实，我们公司一直以来，主要通过展会和知名B2B平台寻找国外买家。说实在，展会和B2B的效果是有，但就是性价比越来越低。尤其是，大家都在做B2B平台，导致查询量多，成交量却很少。

公司老总，之前也买过海关数据、商业数据，刚买的时候是很新奇，也就个把月吧，几乎每天都会去查询检索。但可能是由于这些数据公司的技术水平有限，单纯只是一个查询检索的渠道，而要作为我们常态化的开发工具，还是不行！主要原因，就在于海关数据和商业数据无法连通。数据公司的人向我们解释，因为他们的商业数据不是自主而是代理的，所以无法连通的，唉，这可能就是他们的硬伤吧。

因此，这件事对我们最大的感悟就是：选择很重要，选择一个好的平台更重要！
我感觉，现在做外贸比以前任何时候都容易了！



台州市博宝工贸有限公司

外销员

签字

总经理（签字）

日期：2018年10月24日

您的需求，我们的动力！

欢迎来电咨询

