

欢笑与商机并进的旅程

与 L 公司的合作之旅

文 /Alice

在销售这条充满挑战与机遇的道路上，每一个成功案例都是对我们能力与毅力的最好证明。今天，我想与大家分享一个让我至今难以忘怀的销售经历——与 L 公司的合作之旅。

故事的起点是 2014 年初，通过客户的介绍，我们得知 L 公司有意向 OEM 我们的 ELISA 产品。然而，当时公司政策明确不鼓励 OEM，我们更希望推广自有品牌 Elabscience。面对这一政策壁垒，我们并未轻言放弃，而是选择了一条更为艰难的道路——既保持品牌独立，又探索合作可能性。我们委婉拒绝了 OEM 的初步提议，转而推荐经销模式，但进展缓慢。期间，我们遇到了沟通不畅、客户需求不明确、合作意愿摇摆不定等多重挑战。

解决问题的关键在于我们的坚持与灵活性。经过多次深入交流，我们了解到 L 公司在美国市场推广自有品牌的难度，以及他们对我们技术实力的认可。于是，我们调整策略，同意在达到一定量后提供 OEM 服务，并同时探讨蛋白和抗体合作的潜力。这一过程充满了反复沟通与协商，但正是这份不懈努力，最终打破了僵局，为合作铺平了道路。

销售过程中，我们遭遇了诸多困难：技术对接的复杂性、试用装检测的不确定性、货期与发货的延误等。每一个问题都像是路上的巨石，考验着我们的耐心与智慧。然而，正是在这些挑战中，我们学会了如何在逆境中寻找机遇，如何通过创新思维解决问题。

突发灵感的瞬间出现在我们意识到，除了单纯的产品供应，我们还能 L 公司提供更多增值服务，如定制化解决方案、技术支持培训等。这些建议不仅增强了客户的合作信心，也让我们在竞争中脱颖而出。此外，我们坚持定期跟进，无论是产品上传的进度还是市场反馈的收集，都做到了事无巨细，让客户感受到我们的专业与用心。

成功往往青睐于有准备的人。在与 L 公司的合作中，我们深刻体会到了这一点。经过近一年的不懈努力，当 L 公司的 ELISA 产品正式上传并产生销售时，我们知道，时机已经成熟。成交的关键在于我们的持续努力、真诚沟通以及对市场需求的精准把握。特别是我们根据客户需求及时调整策略，从最初拒绝 OEM 到最终的合作共赢，每一步都走得坚定而明智。

成交只是合作的开始，真正的挑战在于如何维护好这段关系，并推动其不断深化。我们采取了多种方式来维护客情关系，包括定期回访、产品使用培训、售后服务支持等。通过这些措施，我们不仅解决了客户在使用过程中遇到的问题，还进一步增强了客户的信任与忠诚度。此外，我们还与 L 公司在抗体和蛋白领域展开了更深入的合作，共同扩充产品线，提升市场竞争力。

这次与 L 公司的合作之所以让我特别有价值感，是因为它不仅考验了我的销售技能与应变能力，更让我深刻体会到了坚持与真诚的力量。在这个过程中，我学会了如何在复杂多变的市场环境中寻找机遇，如何以客户需求为导向提供定制化解决方案，以及如何通过持续的努力与沟通赢得客户的信任与合作。这些宝贵的经验不仅让我在这次销售中取得了成功，更为我日后的职业生涯奠定了坚实的基础。

通过这次成功的销售案例，我收获了自信、成长与宝贵的经验。在未来的销售活动中，我将继续秉持积极主动、坚持不懈、真诚沟通的原则，不断探索新的合作模式与市场机会。我相信，只要我用心去做，就没有什么是不可能的。

在逆境中绽放的坚持与成长之花

文 /Lucy

在我踏入外贸销售领域的第一年，我接过了前辈们未竟的接力棒，那些看似沉寂的客户资源，成了我职业生涯初期最宝贵的试炼场。面对一张陌生的面孔，一封封石沉大海的邮件，一次次无人接听的电话，我的心中不免泛起阵阵涟漪，自信与方向感似乎在这一刻变得模糊。

然而，正是这份挑战，铸就了我坚韧不拔的性格。在众多沉默的客户中，有一位显得格外特别。他，曾是我们的合作伙伴，却在一次合作后悄然“失联”，留下了一批未发货的订单，如同悬而未决的谜题，静静躺在仓库的一角，随着时间的流逝，产品的保质期也悄然逼近。

面对这突如其来的困境，我没有选择逃避，而是决定用行动去打破僵局。我开始了一场漫长的“邮件攻势”，无论是日常的关切，节日的祝福，还是未接来电后的温馨提醒，每一封邮件都承载着我的真诚与坚持。我深知，这不仅仅是对货物的追踪，更是对客户信任的重拾。

终于，皇天不负有心人，两三个月的默默耕耘换来了客户的回应。他的惊讶与感动，穿透了我心中的阴霾。那一刻，我深刻体会到，销售不仅仅是产品的交易，更是情感的交流，是责任的传递。我的坚持，让客户感受到了我的真诚与重视，也让这份即将“过期”的合作焕发了新的生机。

更令我惊喜的是，通过进一步沟通，我发现这位客户其实并未真正“失联”，他只是选择了其他渠道继续他的采购之旅。而这一切的根源，竟是价格因素。面对这一挑战，我迅速调整策略，主动向上级申请更优惠的价格政策，用实际行动回应客户的关切。最终，我们不仅解决了遗留问题，还成功赢回了客户的信任，开启了新的合作篇章。

这次经历，对我而言，不仅仅是一次客户的挽回，更是一次心灵的洗礼。它教会了我，在销售的道路上，没有一蹴而就的成功，只有不懈的努力与坚持。面对客户的冷漠与拒绝，我们不应轻言放弃，而应从中寻找转机，用我们的专业、真诚与责任心去感化每一位潜在客户。

如今，当我再次回望那段充满挑战的时光，心中满是感激。因为正是这些经历，塑造了我坚韧不拔的性格，也让我更加珍惜每一次与客户沟通的机会。我深知，销售之路虽曲折离奇，但只要我们保持初心，坚持做好每一件小事，就一定能够走出一条属于自己的光明大道。

Regarding the seminar, for us t customers. They found it very u organize another one soon, ma as Universities.

Let us continue to work together



深耕市场，以真诚与专业铺就成功之路

文 /Sophie

快速响应是赢得客户信任的关键。因此，无论何时何地，只要有需要，我的回复总是如影随形，这种即时高效的服务态度，为我赢得了客户的初步认可。

经过大半年的耐心耕耘与细致跟进，我的努力终于迎来了收获的季节。一位客户被我的专业与坚持所打动，向我抛来了第一份订单，并顺利签署了销售合同。虽然订单金额并不算太高，但它却像一盏明灯，照亮了我前行的道路，标志着我在外贸市场开拓上的重要突破。

为了进一步深化与客户的关系，我深入研究了该客户当地的风土人情与文化习俗，时刻关注当地的时事动态。当通过网络新闻得知客户的国家遭遇地震灾害时，我第一时间向客户表达了深切的关

国际销售的【关键字】

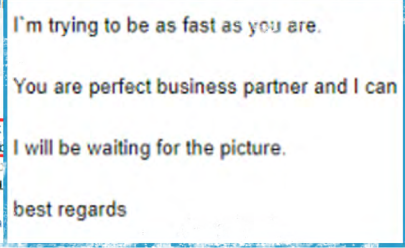
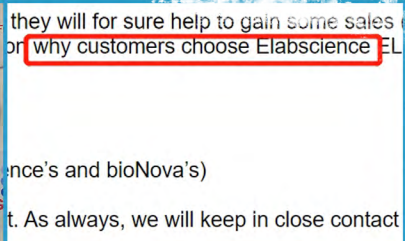
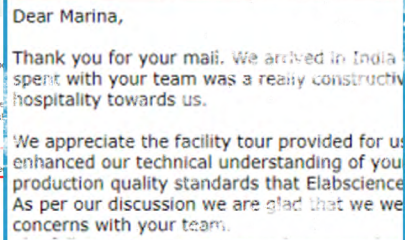
“桥梁”：面对客户关于产品询价的每一个细微需求，我们专业的外贸销售团队如同搭建国际贸易的坚实桥梁，不仅详尽解析产品优势、规格与定制选项，还深入市场前沿，分析行情趋势，提供最具竞争力的报价方案。我们耐心倾听客户的每一个需求细节，从物流方案到售后服务，全程护航，确保合作顺畅无阻，共同开启双赢的国际贸易新篇章。

在生物科技领域的广阔舞台上，每一次成功的合作都是对耐心、智慧与策略的考验。我与 BCM 公司的合作经历，便是一段充满挑战与机遇的旅程，它深刻诠释了“坚持”与“创新”的力量。

自 2014 年加入伊莱瑞特以来，我便踏上了前端开发经销商的新征程。面对全新的市场环境，我凭借过往面向终端的销售经验，试图快速适应并开拓新局面。通过关键词搜索与同行网站分析，我精心筛选出一批潜在客户，其中便包括 BCM 公司。尽管初期发出的开发信石沉大海，但我并未放弃，深知在商海中，机遇往往隐藏在无数次尝试之后。

时间的车轮滚滚向前，直至 2018 年，新同事的加入为我的工作带来了新的灵感。从她那里，我意外得知 BCM 公司正与 C 公司合作，并且这一信息激发了我重燃合作的热情。通过对 BCM 公司网站的深入研究，我更加坚信这是一个值得深入挖掘的潜在客户。于是，从 2019 年至 2022 年，我坚持每年数次向其主要负责 E 产线的 Alex 发送针对性开发信，尽管这期间多次遭遇沉默，但我的信念却愈发坚定。

2022 年初，俄乌战争的爆发给全球贸易带来了前所未有的冲击，许多欧美品牌纷纷撤离相关市场。这一变化，让我看到了与 BCM 公



在销售的长征路上，每一位客户都是一段独特而宝贵的旅程。今天，我想分享的是与 L 国客户 THS 之间的一场关于 FS 产线最终合作达成的波折与收获，这段经历不仅考验了我们的专业能力和应变能力，也加深了我们对客户关系管理重要性的认识。

THS，作为我们 L 国市场的老客户，一直以来都保持着对 FS 产线的浓厚兴趣与少量稳定采购。然而，自 23 年底起，客户开始酝酿一场大订单的风暴，尤其针对涨价产品，其询价策略显得尤为谨慎且执着。面对竟品价格优势的压力，以及公司既定的折扣政策，我们面临了前所未有的挑战——如何在无损害公司利益的前提下，满足客户的价格需求，并促成交易。

面对僵局，我们迅速调整策略，决定在尊重公司规定的同时，灵活应对。经过多轮沟通，客户 THS 终于在 3 月初松口，同意对涨价的一个货号进行降价处理，并明确了订购细节。这一转机让我们看到了合作的曙光，但随之而来的价格风险又让我们不得不谨慎行事。基于客户的购买历史情况，我们决定在付款前提前备货，这无疑是对我们信任与决心的考验。

坚持的力量

文 /Cathy

司合作的曙光。我敏锐地察觉到，在流式抗体领域，我们或许能填补市场空缺，成为他们的新选择。于是，我再次鼓起勇气，向 BCM 公司发送了一封重点介绍 Elabscience 在流式抗体和生化试剂盒优势的邮件。这次，我的努力终于得到了回应，邮件被转交给了负责流式产品的同事，并收到了他们的首次回复。

合作的初期，客户对质量问题的担忧是不可避免的。为了打消他们的顾虑，我根据之前对终端市场的了解，迅速提出了提供试用装的解决方案。这一举措不仅展现了我们的诚意与自信，也为双方的合作奠定了坚实的基础。随着流式抗体合作的顺利展开，BCM 公司对我们的信任度日益增强，合作范围也逐渐扩大至细胞培养基、Elisa 产品等多个领域。

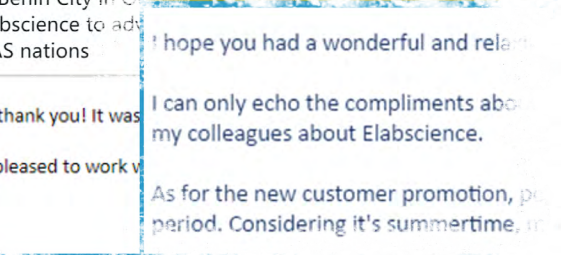
回顾这段合作历程，我深有感触：坚持的力量，总在追求合作的道路上，坚持是通往成功的必经之路。只要我们不放弃，总能在最合适的时机迎来转机。

精准痛点。了解客户的需求与痛点，是制定有效销售策略的关键。我们要勇于探索，积极为客户解决问题，从而赢得他们的信赖。高效沟通。在与客户沟通时，邮件的回复要全面、具体且及时。这不仅能够提升沟通效率，还能增强客户的满意度与信任感。

灵活应对。面对问题时，我们要在规则与灵活之间找到平衡点。保持乐观，以积极、热情、主动的态度去应对挑战，才能推动合作不断向前发展。

与 BCM 公司的合作之旅，不仅是一段商业上的成功经历，更是一次心灵的成长与磨砺。它教会了我如何在逆境中寻找机遇，在挑战中不断前行。未来，我将继续秉承着这份坚持与创新的精神，为盛世华康开拓更加广阔的市场空间。

在生物科技领域的广阔舞台上，每一次成功的合作都是对耐心、智慧与策略的考验。我与 BCM 公司的合作经历，便是一段充满挑战与机遇的旅程，它深刻诠释了“坚持”与“创新”的力量。



然而，事情并未如我们预期般顺利。客户不知某种原因长时间的拖延付款与发货时间，加之库存产品保质期的压力，让我们的处境变得愈发艰难。在此期间，我们坚持通过邮件、电话等多种方式与客户保持紧密沟通，强调发货的紧迫性与必要性，甚至不惜以个人信誉为担保，向公司管理层争取特别支持。同时，我们也积极寻找解决方案，如特价处理给其他市场，但始终未能解决根本问题。

转机往往出现在最不经意的时刻。通过另一客户的线索，我们了解到 THS 的终端客户是一家当地知名的国企超市，且过去四年一直是我们产品的忠实用户。这一发现让我们意识到，今年订单的延迟背后，更多是客户对于价格与供货稳定性的考量。于是，我们向公司申请独立营销方案，并在与客户的深入沟通中，进一步巩固了双方的合作关系。

经过不懈努力，5 月底，客户负责人终于传来了好消息——终端客户对报价满意，并要求提前出货并给予账期。面对这一来之不易的成果，我们并没有掉以轻心，而是坚持要求除 PI 确认外，还需签

跨国订单中的沟通挑战与高效解决方案

文 /Gwyneth

在全球化贸易日益频繁的今天，跨国订单的处理不仅考验着企业的生产能力，更对供应链的协调与沟通能力提出了更高要求。本次分享将基于一个实际案例，探讨在跨国抗体产品销售过程中遇到的沟通挑战、应对策略及高效解决方案，以期为同行提供借鉴与参考。

一个终端客户通过邮件咨询关于某抗体的技术问题，经过详细的技术交流后，客户确认产品符合其需求，并表达了订购意向。鉴于客户对自行处理进口清关流程的不确定性，且我们公司主要聚焦于渠道建设，我们询问客户是否愿意通过经销商购买，客户迅速回复表示同意，并索要了经销商的联系方式。随后，我们成功将客户引荐给经销商，不久便收到经销商反馈，确认客户已下达订单，并承诺不久将发送采购订单（PO）给我们。

然而，到了次月 10 日，终端客户将与经销商的邮件沟通记录抄送给我们，显示经销商因我们厂家生产延误，告知客户货期延长至 5-6 周（从下单日起算）。这与客户之前从我们这里得到的货期信息不符，导致客户非常不满，因其实验计划时间紧迫。客户随即同时向经销商和我们发邮件，询问是否能按最初承诺的 2-3 周货期（下单日起算）交货。

经内部核查，我们发现实际延误原因是经销商在下单日收到订单后未及时将 PO 发送给我们，直至次月 7 日才发送，导致我们处理订单的时间被压缩。为缓解客户情绪并尽快解决问题，我们立即与技术部门沟通加急生产的可能性，得知最快可在 2 周内完成。我们随即回复客户，并抄送经销商，说明因产品缺货，但已安排加急生产，预计 2 周内完成，并承诺一旦完成即安排发货。

次月 12 日：终端客户单独致信（未抄送经销商），询问订单进度及延误原因。我们回复称已于上周（次月 3 日至 7 日）收到并处理订单，且已开始生产，将密切关注进度并尽快发货。此回复旨在保护经销商关系，同时合理化解客户疑虑。

客户情绪得到缓解，转而关注解决方案，提出希望我们使用其快速账号直接发货以节省时间。我们同意在客户与经销商达成一致的前提下，提供此服务，并确认客户能自行处理进口清关。

同日，客户确认能处理清关，并提供 DHL/FedEx 两个快速账号，表示将与经销商确认。

次月 14 日：我们回复客户，确认两种快速方式均可，并提供包裹尺寸及体积重信息，建议客户比较费用后选择最优方案。同时，再次提醒客户需与经销商确认并通知我们。

次月 14 日晚（周五），经销商销售经理就货期及发货问题发邮件询问。我们重申收到 PO 的时间为次月 7 日，因库存变动导致产品缺货，并强调正在积极协调提前交货。

针对经销商要求的中性发货，我们内部确认后，于次月 17 日（周一）回复，保持专业且合作的態度，明确说明我们尊重客户与经销商的协议，将按要求执行。

经过一系列的努力与沟通，该生物技术公司最终成功安抚了客户的情绪，并按照客户的要求完成了订单的发货。此次事件不仅考验了公司的应变能力与客户服务水平，也为公司未来的国际贸易业务积累了宝贵的经验。

我们也需要反思，加强供应链各环节的沟通与协作是避免类似问题再次发生的关键。提升客户服务质量与透明度是建立长期客户关系的基础。灵活应对突发事件并主动寻求解决方案是提升企业竞争力的有效途径。

跨国订单的处理是一个复杂而细致的过程，需要企业具备高度的责任心、敏锐的洞察力以及高效的执行力。通过本次案例的分享，希望能够帮助大家更好地应对国际贸易中的挑战与机遇，共同推动企业的持续健康发展。

不惧挑战，以合作谋发展

文 /Lizzy

订供应合同，并明确今年的最小订购量。这一举措不仅是对客户有一定的约束同时也有保护，更是对我们自身利益的保障。回顾整个交易过程，我深刻体会到以下几点：

灵活应变：在遵循公司政策的前提下，灵活调整销售策略，以满足客户需求。

深度沟通：与客户保持紧密沟通，了解其真实需求与顾虑，是促成交易的关键。在交易过程中，始终保持风险意识，通过合同等手段降低潜在风险。

信任建立：基于双方的历史信誉与长期合作，建立坚实的信任基础，是合作稳定的基石。

这次与 THS 的交易经历，虽然充满波折，但最终我们凭借专业的能力、灵活的策略与不懈的努力，成功赢得了客户的信任与认可。这不仅是一笔订单的成交，更是我们与客户深化合作、共创未来的新起点。

在全球化的商业版图中，国外销售与客户服务已成为企业拓展国际市场的关键驱动力。国外销售不仅仅是产品的出口，更是一场文化、语言与商业实践的深度融合。

而优质的客户服务则成为了企业赢得国际客户信赖与忠诚的基石。通过不断优化销售策略、提升服务质量、加强跨文化沟通，企业能够在激烈的国际竞争中脱颖而出，实现业务的持续增长与品牌的全球影响力。

从陌生到挚友的磁珠凝胶之旅

文 /Marina

在竞争激烈的生物科技市场中，寻找合适的合作伙伴往往如同大海捞针，但正是这份不懈地探索与坚持，让我有幸与 EB 公司携手，共同开启了磁珠凝胶产品的新篇章。这段旅程，从一次勇敢的尝试开始，最终演变为一段深厚的友谊，让我深刻体会到“主动出击，以心换心”的销售真谛。

初识：跨越屏幕的主动问候

面对磁珠凝胶产品推广的难题，我意识到，传统渠道之外，或许隐藏着未被发掘的机遇。于是，我大胆地将目光投向了同行 P 公司的经销商网络，并从中锁定了 EB 公司。一封诚意满满的合作邀请邮件，虽石沉大海，却并未浇灭我的热情。我转而通过 WHATSAPP 这一更为私密的沟通方式，主动添加了对方的联系方式。没有急于推销，而是从轻松的闲聊开始，逐渐拉近了彼此的距离。这份不急不躁的耐心，为我后续的合作奠定了良好的基础。

深化：线上会议，立体展示

随着关系的逐步升温，我适时提出了线上会议的建议，希望通过更直观的方式展示我们的公司实力与产品优势。从 PPT 的精心准备及对 B18 到 B17 楼层的细致介绍，我力求让 EB 公司感受到我们的专业与诚意。这次会议，不仅加深了客户对我们公司的了解，也为我们

以创新之法寻开拓之路

文 /Sam

在销售领域，每一次成功的签约背后都藏着无数次的尝试与挑战。今天，我想与大家分享一个关于如何通过网络平台，特别是谷歌搜索与领英，成功开发并签约一家药物研发终端客户的经历。

在这个信息爆炸的时代，我首先选择通过谷歌搜索筛选出与我们产品高度相关的公司。随后，我利用领英这一社交平台，作为连接彼此的桥梁，逐一浏览这些公司的研究项目，试图找到那些潜在的合作伙伴。

然而，这一过程并非一帆风顺。面对药企庞大的组织架构和复杂的研究项目，我遭遇了三大难题：研究进程的不确定性、关键决策者难以锁定以及领英浏览限制。为了解决这些问题，我采取了以下策略：

通过细致分析对方公司的官网、新闻稿及科研论文，我逐渐了解到该公司药物研发的情况，特别是针对处于临床一期前的项目。

在领英上，我避开人海战术，专注于寻找那些与研发项目紧密相关且愿意沟通的人员。这些人虽非高官，但他们对内部信息有着敏锐的洞察力，成为了我宝贵的“内部教练”。

面对领英浏览限制，我采取了灵活应对，如优化搜索关键词、利用免费额度最大化获取信息，并在必要时考虑升级会员服务。

即便找到了“内部教练”，初期也仅获得了对方的初步关注，并未直接促成合作。同时，药企内部复杂的决策流程和多样的研发项目，让我一度感到迷茫。

关键时刻，我决定深入挖掘手头资源，结合对方项目（如 NLRP3 抑制剂，肝癌抗体药）的具体需求，精准推送定制化解决方案。一句精炼的总结，不仅展现了我们的专业性，也成功吸引了对方的注意。

当我发现我们的产品正是对方项目所急需时，我开始围绕 NLRP3 蛋白的活性展开详细讨论，这不仅激发了对方的兴趣，也为我们后续的深入交流奠定了坚实基础。

随着沟通的深入，我敏锐地察觉到时机已成熟。成交的关键在于我们的产品完美契合对方需求，以及我们在技术沟通中展现的专业性和响应速度。那段时间，虽然技术沟通邮件频繁且耗时，但每一次的精准回复都逐步加深了客户的信任。

签约只是合作的开始。为了确保客户满意并维持长期合作关系，我密切关注产品使用情况，定期跟进实验结果，确保产品质量稳定。同时，通过邮件、电话等方式保持沟通，及时解决客户问题，巩固双方关系。

这次成功的销售经历给我带来了巨大的成就感和价值感。它不仅证明了线上开发药企客户的可行性，还让我深刻体会到以下几点：

1. 面对未知的挑战，敢于尝试、勇于创新是成功的第一步。
2. 在复杂的组织架构中，找到真正的决策者或“内部教练”至关重要。
3. 深入了解客户需求，提供定制化解决方案，是赢得客户信任的关键。
4. 成交后的跟进与维护同样重要，它关乎客户的长期满意度和公司的持续发展。
5. 这些宝贵的经验和收获，我将继续在未来的销售活动中运用，为公司开拓更多优质的终端客户。

后续的合作铺设了坚实的桥梁。

转折：直面挑战，共谋发展

尽管合作协议已签，但迟迟未至的订单让我意识到，真正的挑战才刚刚开始。通过第二次的视频会议，我主动询问客户的顾虑，并以开放和真诚的态度回应了他的每一个问题。在轻松愉快的氛围中，我们共同探讨了多种活动方案，有效缓解了客户的担忧。这次深入的交流，不仅解决了眼前的订单问题，更让我们的关系迈上了一个新的台阶。

维护：细致关怀，深化友谊

订单成交后，我并未将工作止步于此。从订单跟踪到清关情况，我始终保持着高度的关注与及时的沟通。同时，我也将这份关怀延伸至客户的日常生活，通过 WHATSAPP 上的互动，分享彼此的趣事，让这份合作关

精准把握商机，深度开发经销商

文 /Britney

我们发现客户对细胞检测领域有浓厚兴趣。于是，我们主动出击，不仅介绍了产品的详细信息，还进一步拓展了话题，分享了在当前市场上，细胞培养、细胞功能检测及细胞代谢相关检测的广阔合作空间。这一策略不仅展现了我们的市场洞察力，也激发了客户的进一步探索欲望。

随着交流的深入，客户开始咨询细胞代谢相关产品，如 Vitamin C kit、oxyproline kit、Proline 等。我们迅速响应，精准推荐了 E-BC 系列的相关产品，并成功促成了首单订购。这一成果不仅是对我们前期努力的肯定，也为后续的合作打开了新的“大门”。

在此基础上，我们继续深化合作，向客户介绍了我们在 W 市场热销的相关检测产品。这一举措不仅丰富了产品线展示，也进一步提升了客户对我们品牌的认知度和信任度。随后，客户主动咨询了该产线下的其他指标，以及相关需求目录，随着询盘的频次和订单成交不断增加，标志着双方合作迈上了新的台阶。

系更加温馨且坚固。客户的一句“你是第一个真心实意的朋友”，是对我所有努力的最大肯定。

反思与展望：主动出击，以情动人

回顾这段经历，我深刻体会到，在销售这条路上，主动出击与情感投入同样重要。面对陌生的客户，我们不仅要展现专业的产品与服务，更要用心去倾听、去理解，以真诚与热情赢得客户的信任与依赖。未来，我将继续秉持这一理念，通过增加与客户的视频会议等互动方式，加深彼此的了解与信任，让更多的潜在客户成为我们坚实的合作伙伴。

总之，这次与 EB 公司的合作之旅，不仅让我收获了宝贵的销售经验，更让我学会了如何在商业世界中以心交心，用真诚与努力书写属于自己的销售传奇。

回顾整个开发过程，我们深刻体会到以下几点成功契机：

专业与信任：面对客户的咨询，我们不仅限于简单回复有无产品，而是主动学习和了解产品知识，以专业角度给予解答，树立了专业形象，赢得了客户的信任。

深挖商机：我们善于从客户的咨询中挖掘潜在商机，通过多角度分析客户需求，关联上下游产线，为客户提供全面的合作建议和解决方案。

积极跟进：持续、主动的跟进是促成合作的关键。我们始终保持着与客户紧密联系，确保信息畅通无阻。

促销活动助力：适时介绍当前的促销活动，利用价格优势吸引客户，也是促成合作的有效手段。

未来，我们将继续以目前紧密合作产线为切入点，深化与 W 国新经销商 A 的合作，共同探索更广阔的市场空间。同时，这些宝贵的经验也将为我们在全球市场的拓展提供有力支持。

在销售这片充满机遇与挑战的战场上，每一次与客户深度交流与合作，都是对自我能力的历练与提升。今天，我想与大家分享一段关于如何成功吸引并赢得国际工业级客户 MX 公司（代称）信任与合作的宝贵经历。

主动出击，捕捉商机

故事的起点，源自一封来自国际客户 MX 公司的公共邮箱留言。他们正筹备一项关于 CHO 细胞系的重要项目，并明确表达了对 CHO 无血清培养基及补料产品的迫切需求。作为一家专注于生物仿制药生产销售的企业，MX 公司不仅自身实力雄厚，更身处一个多级上下游交织的垂直产业链中，其最上游的大型药企背景更是预示着潜在的连锁商机。这一主动询盘，无疑为我们打开了一扇通往工业级市场的大门。

精心布局，步步为营

面对客户的明确诉求，我们迅速响应，确认了我司虽处于 SF 产品系列国外业务筹备阶段，但仍具备提供解决方案的潜力。

在销售的广阔舞台上，每一个细微的洞察与精心的策划都可能成为推动业绩增长的强大动力。今天，我想与大家分享一个关于经销商 G 的库存订单成功案例，它不仅体现了对市场动态的敏锐捕捉；更是一次成功引导客户改变采购策略的实践。

起初，我们的经销商 G，其下单模式很奇怪，下单的频次不固定而且每次采购量仅维持在 4 支左右，直接导致订单金额偏小，而运费成为了其决策过程中的一大顾虑。针对这一现状，我们深入分析了客户的购买行为，明确了两大关键点：一是 G 作为我们的固定客户，其需求稳定存在；二是运费成本高昂，显著影响了其采购意愿。

为了打破这一僵局，我们精心策划了一系列策略：

量化推荐，优化成本：基于对客户历史采购数据的深入分析，我们精准计算出一个既符合其需求又具备成本效益的库存量建议，鼓励其一次性建库购买。这一举措旨在通过规模效应降低单位成本。

在探索全球市场的征途中，每一个新客户的成功开发都是一次宝贵的经历与成长的见证。今天，我想与大家分享一个关于如何克服重重障碍，最终赢得重量级代理商 Xi 公司（代称）青睐的销售心得。

故事的起点定格在 2023 年初春的 Google 搜索栏上，一个关键词的轻触，让我与 Xi 公司的初次邂逅。随后，我满怀热情地向其邮箱发送了一封又一封的开发信、EDM 邮件、促销广告及产品介绍，同时也不忘在领英平台上积极拓展人脉，试图与 Xi 公司的团队成员建立联系。然而，遗憾的是，这些努力如同石沉大海，未能激起任何回应的涟漪。

时间悄然流转至年底，转机在不经意间降临。同事的一则消息——她在其他国家代理商 Ap（代称）的官网上发现了 Xi 公司的名字，并推测双方存在合作关系。这一发现让我眼前一亮，立即请求同事协助，通过 Ap 这一桥梁，尝试与 Xi 公司建立联系。起初，我们遭遇了阻力，Ap 老板提及 Xi 公司对我们公司印象不佳，这无疑给我

携手工业客户，共筑合作桥梁

文 /Evelyn

为确保信息的准确性和时效性，我们立即启动跨部门协作机制，精加急准备产品基础资料，同时深入调研客户背景及项目细节，力求精准对接客户需求。

基于充分的准备，我们向客户提供了详尽的产品信息及说明书，并主动展示了我司的生产实力与优势。面对客户的细节询问，我们耐心解答，并适时提出试用方案，以技术实力赢得客户信赖。

经过多轮深入沟通，客户最终同意试用我司产品。在发货环节，我们克服了内部沟通耗时的问题，与对方物流部门紧密配合，确保了发货流程的顺畅进行。

随着客户收到试用装，我们静待其反馈，并提前发送了使用反馈表，以展现我们的专业与细致。同时，我们已着手准备后续合作事宜的探讨，期待正式订单的早日到来。

团队协作与策略智慧

此次合作的成功，离不开两大关键契机：一是跨部门间的无缝协作，确保了信息的高效流通与资源的优化

价格激励，吸引眼球：针对建议的库存量，我们提供了极具吸引力的价格方案，直接触动客户的经济利益点，激发其多备货意愿。

运费对比，消除疑虑：为了彻底打消客户对运费的顾虑，我们详细列出了不同运输方式的成本数据，并与多次小额运输的成本进行了直观对比，让客户一目了然地看到多备货带来的运费节省。

风险管理，增强信心：我们还前瞻性地评估了备货可能带来的风险，并为客户量身定制了预防方案：如保质期管理、促销策略等，确保其在享受优惠的同时，也能有效控制风险。

最终，我们的努力得到了回报。通过耐心的沟通与细致的服务，客户 G 被我们的方案深深打动，从原先每两个月仅购买个位数的 BM 产品习惯，转变为一次性备货量飙升近 20 倍。这一转变不仅标志着订单的显著增长，更重要的是，它证明了我们在引导客户改变采购策略方

面的成功。

在此过程中，我们深刻体会到，销售不仅仅是产品的交易，更是对客户需求的深刻理解与满足。通过精准分析、定制化方案以及有效的沟通，我们不仅能够解决客户的痛点，还能引导其看到更长远的利益，从而实现双赢。

此外，我们还巧妙地运用了“成功案例分享”这一策略，通过讲述其他经销商的成功囤货经历，进一步增强了客户 G 的信心与决心。这种情感共鸣与理性分析相结合的方法，无疑为我们的销售过程增添了更多的说服力与感染力。

总之，这次的客户 BM 产品系列库存订单的成功转化，不仅是一次销售业绩的提升，更是我们在销售策略与客户服务方面的一次宝贵实践。它提醒我们，在激烈的市场竞争中，唯有不断创新、持续优化，才能赢得客户的信任与支持，共创辉煌未来。

们的合作之路增添了几分不确定性。

面对挑战，我并未轻言放弃，而是选择深入调查，仔细梳理公司历年的销售记录与邮件往来，力求找到问题的症结所在。经过一番细致排查，我们确认并无与 Xi 公司的直接合作记录，这更加坚定了我们寻求合作的决心。在同事的帮助下，我们最终获得了 Xi 公司联系人的 WhatsApp 账号，并通过这一平台成功搭建了初步的沟通桥梁。

2024 年初，我们把握住这来之不易的机会，邀请 Xi 公司客户参与视频会议，全面展示了公司的背景实力、独特优势以及对代理商的全方位支持政策。这一举措不仅加深了客户对我们公司的了解，也为其后续的合作决策奠定了坚实的基础。经过数轮深入沟通，确定于 2 月底正式开启代理合作谈判，并于 3 月中旬顺利签订了代理合同。

合作的钟声敲响后，我们迅速行动，于 4 月初制定

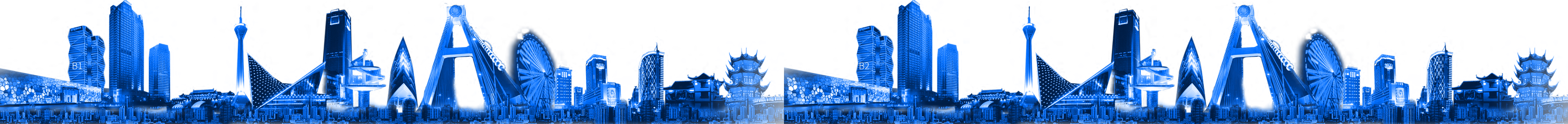
新加坡新代理商 Xi 公司的开拓之旅

文 /Alexa

了针对性的促销方案，并在月底成功接到了来自 Xi 公司的首个订单。这不仅是对我们前期努力的最好肯定，也是双方合作新篇章的起点。为了巩固这一成果，我们持续向 Xi 公司发送宣传物料，协助其制作促销海报，并提供了专业的产品培训，全面展现了我们产品的核心竞争力。

回顾整个开发过程，我深刻体会到，在客户开发中，找到正确的联系人和建立有效的沟通渠道至关重要。当传统方法受阻时，不妨尝试借助第三方力量，如合作方的引荐，往往能带来意想不到的突破。此外，真诚的态度、专业的支持以及量身定制的合作方案，都是赢得客户信任与合作的关键因素。

Xi 公司的成功开发，不仅为新的国际市场开辟了新的销售渠道，更为我们团队积累了宝贵的经验与信心。在未来的征程中，我们将不断探索、攻克挑战，为全球化战略贡献更多力量。



外贸销售
服务暖心行