

# 在哪里看上市公司的客户.企业如何寻找客户（三）-股识吧

## 一、怎样查公司账号的往来客户

首先依据你公司往来帐册记载的客户来查，最直接的是到仓库去查出货情况，情况严重的话还有可能到你公司的客户公司来查你公司的发货情况。

查偷逃税的方法很多，税局还会依据你公司实际发生的水电费金额来推算你公司实际的产值。

## 二、如何找到客户

做业务刚进公司的头三个月是考验业务员能否成功的最关键的三个月，这三个月可以说是影响了业务员以后的业务工作的。

这之中第一个面对的就是如何找到客户的问题，关于怎样寻找目标客户.一般来说新业务员进到一个新公司后，在熟悉到1个星期左右的产品知识就要自己找客户去拜访了。

如果开始没有业务经理或者老板提供客户资源的话，可以通过以下方法去找客户

1. 黄页，一般公司都有很多黄页的，如《深圳黄页》等。

我们可以按照上面的分类等找到我们的原始目标客户。

现在深圳也有好多专业类的行业黄页，如家电黄页，玩具黄页等，业务员最好找到这样的黄页来收集第一手资料。

这些黄页在一般大的图书馆都有。

可以拿个本子去那里抄就可以了。

2. 浏览招聘广告，就象在深圳，《深圳特区报》每天都有大量的招聘广告，还有《南方都市报》每个星期一都有招聘广告，我们可以通过阅览的招聘广告来获得我们想要的客户。

我们也可以去附近的招聘市场看看，一般的招聘市场会在门口贴出每天的招聘单位的名称和招聘工种我们也可以通过他招聘的工种来分析他是做什么的，这样就可以找到我们要的客户了。

还有我们可以去一些大的工业区附近转转，现在几乎所有的厂都招工，也可以通过他们门口的招工广告找到的。

我们也可以上网看招聘网站，如卓博招聘网等。

从招聘广告中找的客户的好处是第一可以找到很多新的客户，因为有很多新的厂，

他或者刚开，或者刚搬过来，如果我们第一个先找到他，那就是捷足先登了。还有，一般有能力大量招工的厂家生意都比较好，对以后业务做成功后的货款回收也相对有点信心。

### 3.网络搜索。

我们可以通过关键字去搜索，如在百度输入我们要找的客户的生产产品的名字，我们可以找到大把的客户。

我们也可以用最火的万联网(\*://\*winah.net)，有200万企业名录，还有在线客服系统使用，注册后就可以免费找客户/打电话/管理客户资源/跟进客户进度/按排工作等等，功能非常强大.这样我们可以找到很多客户的名单了。

而且还可以找到老板的手机号码和姓名！4.我们也要经常上街找客户，我们去逛商场，我一般会到家电商场去看看，他们都有包装的，或者有品牌和公司的名称，我们可以记录下来，回去上网找就可以了。

我们可以通过商场的产品的销售来判断一个客户的经营情况来的。

这从侧面也反映了他的一个经济实力。

### 5.但我个人认为最好的找客户的方法是通过交际网络的相互介绍来发展客户。

以后做业务讲究资源共享的时代.例如你是做电线的，我是做插头的，他是做电阻的.我们同时做一个音响的客户.如果我们都可以资源共享，把好的客户都互相介绍，这样做进去一个客户就非常容易和省心.而且我们的客户因为大家互相看着，客户一有什么风吹草动.大家可以提防，风险不就低很多了吗.

### 6.还有个最好的办法是客户介绍客户，这是成功率最高的。

厉害的业务员在有了几个原始客户以后，就会认真服务好这几个客户，和他们做朋友。

等到熟悉了，就开口让他们介绍同行或者朋友给你。

这时候不要让他们给你名单就好了，名单那里都可以找到，最主要是要让他帮你打个电话。

如果他帮你打了个推荐电话，好过你打100个电话。

你以后就主要服务好他介绍的客户，然后也依次类推的让这个新客户介绍下去，那样你就可以很轻松的找到你的客户网络拉。

所以我们是有很多方法来找到我们想要的客户的，只要我们要用心。

业务员的身上无论什么时候都要有三个东西在身上，除了冲凉的时候，这三个东西是：笔，小笔记本，名片。

别人都说业务员有8个眼睛的，也是很有道理的，生活中处处留心，就可以找到很多商机

## 三、怎样知道一个公司的客户以及客户给他的评价?

请求各位的帮助！

难，公司客户一般而言是属于公司经营的商业机密。

甚至是员工之间的客户渠道都是各自保密的。

当然，你可以作为这个公司的客户，与其他客户接触，可以了解到或者，向这家公司的员工询问吧，另外，个别公司会作出典型、成功案例宣传的，那是公司主动给出的信息，就看你敢不敢信了。

## 四、在哪能查到一家公司的详细介绍，比如她的采购方式，供应商，客户，供应方式，采购方式，拜托啦

一般来说，公司详细介绍分为工商信息、业务板块信息等。

工商信息推荐去中国工商网查询企业是否存续，同时用企业征信网站、中国司法网、各省司法网查询是否有被强制执行信息。

业务板块信息，比如招标信息、采购信息，推荐从公司门户网站上相应版块查询。

PS：此类仅限企业有一定规模，具有门户网站的企业。

对于没有网站的公司，采购方式、供应商信息属于企业内部信息，一般无法查到。

只能通过行业其它人员介绍、114查询该企业注册电话进行咨询。

## 五、企业如何寻找客户（三）

## 六、企业如何寻找客户（三）

一、普遍寻找法这种方法也称逐户寻找法或者地毯式寻找法。

其方法的要点是，在业务员特定的市场区域范围内，针对特定的群体，用上门、邮件或者电话、电子邮件等方式对该范围内的组织、家庭或者个人无遗漏地进行寻找与确认的方法。

比如，将某市某个居民新村的所有家庭作为普遍寻找对象、将上海地区所有的宾馆、饭店作为地毯式寻找对象等。

普遍寻找法有以下的优势：1、地毯式的铺开不会遗漏任何有价值的客户；

2、寻找过程中接触面广、信息量大、各种意见和需求、客户反应都可能收集到，是分析市场的一种方法；



????????????????????????????????????

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/20815072.html>