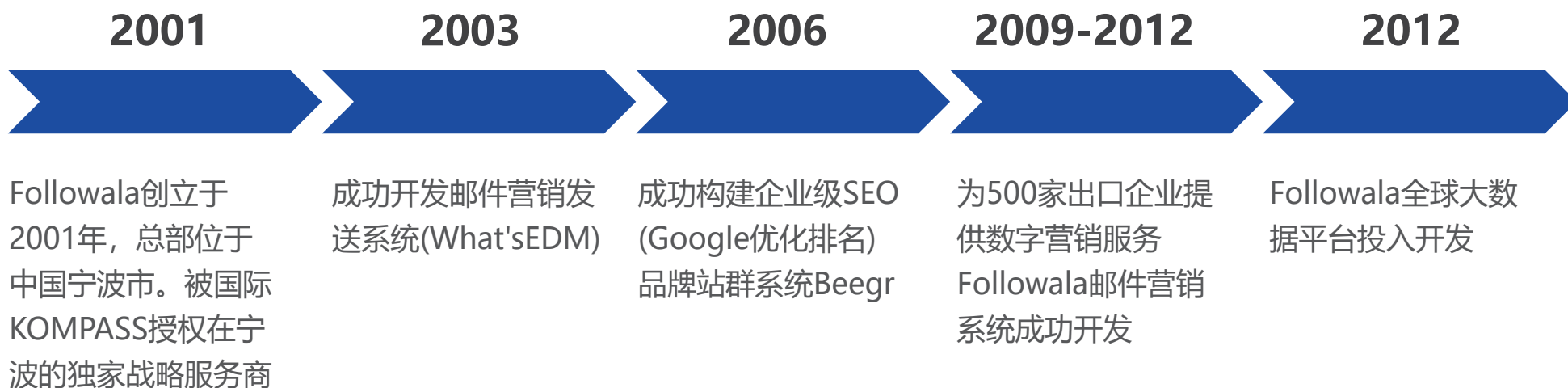


Followala®

Followala®
大数据赋能你实现业绩增长

全球领先的B2B市场数字营销技术供应商！



全球领先的B2B市场数字营销技术供应商！

2017

完成多语言品牌生态站群升级。开始投资5个字母的品牌域名至今已投资超过1000个。

例如
wohrl.com
pohpo.com
tikss.com
onwak.com
hourk.com
seatK.com
flooda.com
tikof.com
watll.com
wookr.com

2021

Followala全球大数据平台技术全面升级
《全球数字化生态营销战略》著作发布

2022

Followala提出
“准、多、快、省，
实现业绩增长找
Followala” 口号
为客户提供全链路
数字技术赋能数字贸易服务

2023

Followala亲自操盘
拉链(ZIPPER)国际贸易项目，实现从0到1的突破。销售额实现从0到1000万，客户数据库从0到897个
精准潜在客户数据询盘回复率从3%到25%的飞跃，团队从0到4人，诞生了
“1+3” 国际贸易项目业绩增长作业模型

2024

Followala推出业绩增长系列产品：
业绩增长基石
业绩增长引擎
业绩增长导航
通过数字技术持续创新
为客户提供“点、线、面、网”市场营销综合解决方案

全球领先的B2B市场数字营销技术供应商

作为一家数字营销技术供应商，Followala覆盖了约1300万家公司和超过2.31亿专业人士，提供高度准确和全面的组织和专业信息，以提高市场营销的准确度，从而缩短销售周期。

Followala大数据平台开发了多个技术模块，包括潜在客户画像搜索、目标客户识别、客户数据收集、定时传播最佳目标排列、购买信号监测、交易进展追踪、见解和分析提供等功能。通过人工智能、机器学习等技术支持数据更新，将客户的一手数据与Followala大数据平台集成，为客户提供独特的见解。

Followala大数据平台不论规模或行业，已经拥有广泛的适用性，并且在市场上占据领先地位。其产品功能包括多维贸易数据检索技术、多维客户画像搜索技术、数据池客户再筛选技术、贸易数据精准匹配技术、精准邮箱获取验证技术、无人传播邮件营销技术和客户数据分析统计技术。

Followala大数据平台在数据深度和广度上的优势
不论规模或行业，已经拥有广泛的适用性，占据市场的领先地位。

行业背景市场营销痛点亟待解决

对于每一家公司而言，市场营销至关重要且投入成本巨大

市场营销从最开始依赖销售代表实地搜集和处理数据到后来推出管理销售的信息系统，企业主要依靠人工搜集以驱动系统的一手数据与Followala大数据平台集成，以提供独特的见解。

根据Followala的研究，销售代表仅花费1/3时间在目标客户销售上，其余时间花费在调研和整理数据上，这导致了工作的低质和低效。此外，传统销售管理信息系统对外部客户的挖掘存在一定的劣势。

Followala



搜索客户域名，发现联系人信息

由于市场营销上的痛点
市场产生了对准.多.快.省
的市场营销信息的需求

Followala大数据平台可以应对这些需求

传统营销 VS Followala® 营销

传统营销

Followala 福禄娃讲的营销和传统的营销有很大的区别。传统的营销是把我的名字，我的品牌通过各种手段强迫地送到你的面前。传统营销不在乎你怎么想？它只希望通过市场调研，让你想起它的广告，通过市场调研让你对它的品牌感觉更好，但这些都是“骗人”的，这是传统的营销。

Followala 营销

传统营销是把自己的名字放到别人面前，你不知道消费者会有什么反应？你也不知道下一次你能不能成交？

我现在讲的“营销”是把对方的名字“抓到”我的数据库里，

当你把别人的名字放进你的数据库的时候，你就可以不停地为他创造价值，不停的“跟踪”。

你未来的收入几乎可以保障，这是不同的。

作为中小企业你唯一可以采取的营销方式就是后者

因为你没有足够的钱去“砸”品牌而且你很难预期“有一天别人会购买”

被动客户开发 VS 主动客户开发

你必须把一切的营销宣传. 广告. 当成你的销售人员。如果你需要为你的销售人员支付工资，那你会跟他们说：“你尽快去见客户，你也不需要说很长，讲个三秒钟，把产品的核心理念讲给他听就行了” 可能吗？

如果你很快地“抓”到了潜在客户的信息，那你就可以持续地为他创造价值，快速地与他建立信任关系，当然你成交的可能性也越大！

这是我所主张的“营销”它是可以衡量，测量的；而不是一种“希望式”“祈祷式”的营销。

传统营销是被动客户开发模式，是一种“希望式”、“祈祷式”的营销；Followala营销是主动客户开发模式，是可以衡量的，可以测量的营销。



为什么企业必须建立自己的搜索引擎

作为阿里百年培训的讲师我至少给2万外贸人讲述了谷歌高级搜索，仍然不能解决高效搜索客户的问题，我发现唯有建立自己的搜索引擎。

2002年我学习了《谷歌Google Hacks》这本书探索和利用全球信息资源的技巧。通过不断的演讲和探索我掌握了谷歌精准搜索的技巧。

2005年至2010年,有幸我成为了阿里巴巴百年培训的讲师，持续分享200场Google客户搜索技巧，发现如果不是深入研究和分享Google高级搜索技巧掌握还是不太容易，同时因为Google提供搜索结果是为了销售Google广告，所以每次搜索的结果都不超过300条，导致我们需要搜索大量相似搜索条件才能获得比较丰富的客户线索，那样重复的结果就会很多，搜索结果也不能直接保存，我们要用好Google高效获取客户线索很困难。

~Audio Espana Danmark France Deutschland我在音王集团做内部培训时,尝试了这样的搜索条件在Google进行了搜索,发现欧州的品牌公司都搜索出来了，原来搜索引擎搜索是页面相关关键词的结果，由此改变了Followala只是通过传统关键词获得搜索结果，创新了客户画像搜索法，我们只需要复制客户网页上的关键词，就可以轻松用当地语言建立全球的客户数据库。

为了开发这个技术，我付出了什么代价？

2012年下半年，我们开始Followala企业自己的搜索引擎的研发，我们三个工程师花了半年的时间完成了Google, Yahoo的数据爬取当时为了数据更好的传输在同一个机房构建了多台服务器数据库联动，逐个逐个关键词搜索爬取数据汇总，整体效率比较低。

Followala在美国配制了300多台服务器，来实现我们的数据快速爬取，10多年以来随着Google算法的不断改变，我们的搜索条件和模式的不断变化，我们花在Google数据爬取。

数据汇总投入了大量时间做研发，才有了今天高效客户数据库建立，同样我们的服务器成本是在持续的付出。根据不同的行业，结合不同网页的产品关键词，特征关键词，持续分享我们精准客户数据库建立的经验，可以在我写的《全球数字化生态营销战略》获得这些介绍。

这个技术给你带来的好处是什么？

变废为宝

比如: 我们是一家生产拉杆箱的企业，当我打开samsonite.com网站时可能只是看看产品的信息，我曾经花了三天三夜的时间，根据samsonite.com不同国家的，不同语言的网页相关关键词通过Followala搜索，获得了30000多家不重复的潜在客户数据库。

支持当地化作战

展会是众多外贸企业常用的开发客户方式，但一次参展至少需要投入十几万，且客户成交不确定。许多企业在展会结束后即刻回国。有了Followala，我们可以先重点发展一些当地客户，在建立一定客户基础后再考虑参展。

我们的拉链项目通过一年的客户开发，我们与巴基斯坦建立了互动关系，已经积累了超过120个客户。今年三月，我们参加了巴基斯坦卡拉奇展会。在展会前，我们重新梳理了800多家巴基斯坦客户，并邀请了他们前来参展。到达卡拉奇后我们向500多家客户邮寄了目录册。

经过20多天的深入交流和拜访，我们的收获颇丰。

邮件群发开发客户的故事

我们公司上网的光纤被拉掉了，记得那时2003年11月3号，由于我们通过亿虎邮件群发大师群发邮件。铁通受到用户投述把我们的光纤给切断了，那个时候发送邮件的效果是非常好的，通过邮件群发每天都有很多的客户咨询。

2004年通过朋友介绍我结识了美国Ourinternet公司，他们提供了邮件发送的API接口，我们开发了What's EDM邮件发送平台，用了没有多久，Ourinternet提供的服务发送到达率越来越低，我们选择了放弃Ourinternet服务，邮件群发的开发再次失败了。

到2009年六月份，我结识了RH Automation公司的Mark，他来自澳大利亚，办公室在宁波麒麟大厦，出口户外家具和遮阳棚等产品，他希望通过Kompas下载10000个客户邮件列表，在这之前我从未碰到这样的需求，我好奇的问Mark为什么这样的需求。他就给我演示他是如何将客户邮件列表Upload到Icontact.com进行发送，给我看了大量的客户回复同时打印Kompas的客户详细信息，再通过电话深度沟通成交客户的过程。实在太高效了，那时我就暗暗发誓一定要把邮件系统开发成功，赋能出口企业，让我们开发客户变的简单。

我们对标美国的Mailchimp，经过一年半的开发Followala邮件发送系统模型打造出来了。在接下来一年使用的过程中遭到了大量客户的投诉，说我们发送垃圾邮件，以至于我们的业务又再次被迫停下来了。

我们的邮件营销系统，邮件群发功能开发好以后仅仅用了。半年的时间，就遭到了大量客户的投诉，说我们的邮件服务器发送垃圾邮件，以至于我们的业务又再次被迫停下来了。

2012年开始开发自己属于企业的搜索引擎，精准的筛选我们要开发的客户。刚开始我们支持搜索结果发送邮件，投诉

一样非常多。我们经常要换服务器，后来我们改成精准筛选后才能发送邮件，由于一个公司有多个人，邮箱还存在一定的错误率，一定比率的客户投诉，直到我们把精准筛选的客户邮件列表中错误的邮箱删除出去，投诉减少了。在邮件发送环节，要实现无投诉和高到达率确实有一定挑战。

为了开发这个技术，我们付出了什么代价？

在实现优质邮件发送方面，我们经历了无数次失败和重试。例如：邮件编辑器的开发就经历了四五次迭代，整个团队投入了一年多的时间。除此之外，持续开发其他发送功能也需要高昂的成本。

我们的邮件服务器至少都是超过300个IP的，多IP邮件发送的邮件服务器技术在国内很少有人掌握的，每设一次至少三个工作日，每换一次服务器，我们的成本都在10万左右。

邮件发送以后，我们要针对每一个客户的进行邮件阅读进行数据的统计，将统计的数据反馈到客户列表。反馈到每一个客户详情页面，持续的数据的计算我们在这个方面也做了深入的开发。

邮件发送是这样做的，我们用五个不同的域名在不同的邮件服务器上开设500个不同的企业邮箱，设置一个做监控邮箱来接收所有进出的邮件。我们通过真实的邮箱每隔15秒或25秒一对一调用联系人邮箱发送邮件，一般我们的邮件数据跟踪客户阅读率都在10%以上，相比我们的同行那种邮件代发模式，成功高太多了。

我们可以精准的筛选客户列表，比如按国家、客户类别、标签以及职务来发送邮件，也可以只给有阅读记录的客户发送邮件，有邮件自动的退订功能，邮件分层营销功能。

每封邮件我们都有发送的日志了解每封邮件的状态，精准的客户列表一对一真实邮箱发送邮件回复率也相应的提高。

海关数据客户开发故事

我们确实收到了一些客户的询价，但是匹配的客户太少了，有些需求量很小，有些要的不是自己的优势产品，有些价格做不了。2001年我们公司成立以来，我总是听到客户们这样反馈，20多年来这个问题一直没有好的被解决。2021年我们开始了拉链的外贸业务，也碰到了同样的情况。采购量很小，价格低，比如说土耳其客户很多量也很大价格太低来了很多询盘是无效的，怎么办，怎么解决这个问题？

在2016年，我们通过API接口接入了海关数据系统，但始终感觉使用体验不够理想。客户需要将数据一个个复制到Excel表格中，而多个业务员进行客户筛选时，重复筛选的可能性很高。例如，我们想获取越南的出口数据、土耳其的进出口数据，但无法自行增加数据源。我们也希望能够查询从宁波港、上海港进出口的企业，也无法实现这一功能。

“海关数据搜索要是能像Google那样好用”那样外贸人该有多快乐。我们就决定自己来购买数据源，开发海关数据的搜索引擎系统，经过近三年的开发，完善。现在已经可以通过公司名称、多语言产品关键词、HScode、起运港、目的港等进行多纬度的搜索、新客户开发、数据分析更加高效。

通过海关数据确实能找到精准匹配的客户，我们可以精准获取他的采购数量、金额、供应链。通过海关数据找到精准客户以后，能够通过一个精准的客户网站画像能裂变搜索，获取足够多的精准客户。我们现在实现了保存客户到搜索引擎，开始画像搜索一气呵成同时我们也解决了多个子帐号客户储不重复的问题。

为了让我们更加高效的开发客户，我们将海数据与搜索引擎的数据进行了融合，现在一键就可以匹配10万个网址所对应的海关数据，同时可以实现产品关键词+标题、国家、类别、邮件访问足迹、Facebook、Twitter、Linkedin等社媒多维度的精准搜索是让我们开发客户更加高效。

为了开发这个技术，我付出了什么代价？

我们现在每年超过268万来购买包括美国、巴西、英国、印度、乌克兰、厄瓜多尔、越南、哥伦比亚、美国、土耳其、委内瑞拉、墨西哥、乌干达、埃塞俄比亚、巴拉圭、纳米比亚、巴基斯坦、俄罗斯、菲律宾、科特迪瓦、秘鲁、乌拉圭、乌兹别克斯坦、孟加拉、智利、哥斯达黎加、阿根廷、斯里兰卡、莱索托、博茨瓦纳、巴拿马、哈萨克斯坦、一带一路等四十几个国家的进出口数据。

海关数据体量太大了，目前我们已经超过了10TB的数据，通过五台服务器分布实现多纬度快速的检索，记得去年有一次因为没有控制好搜索引擎匹配海关数据的速度，造成了海关数据库服务器群罢工，我们三个工程师，花了三天三夜才恢复过来。

针对每次的数据源处理，我们使用了十几台分机进行处理。在整理完数据后，我们将其传输到海关数据的服务器群供大家检索使用。自2018年以来，我们三名工程师持续进行研发工作，从锁定精准目标客户到利用爬虫技术建立自己的客户数据库，再到自动匹配每个客户的海关数据，我们确实付出了巨大的努力。

现在可以一键多条件搜索全球采购商.供应商按照采购量大小排列。也可以根据每个国家采购量大小进行检索，特别是我们有了土耳其.印度.越南.南美很多国家的出口数据，可以搜索到他们对应的全球买家。

我们在客户筛选过程当中，我们可以根据关键词采购金额、重量、数量等来排序。我们可以精准高效的筛选到客户，多帐号客户搜索不重复保存，储存客户可以一键进行画像搜索。

Followala将搜索引擎与海关数据的打通，使得我们可以一键匹配搜索结果向下所有海关数据的客户。可以让我们非常快速高效的筛选出有海关数据的公司避免了我们一个一个去储存客户的效率。

精准联系人邮箱的故事

我花钱买了你的Followala应聘了经验丰富的外贸经理来配合操作, 由于你的联系人信息不精准不仅让我们的外贸经理不知所措痛苦的工作, 作为我投资人来说不仅没有获得很好的客户回复, 而得到了大量的退信。

这个深深的烙印让我成天睡不着觉。我们的初衷是给企业带去持续的价值, 而不是企业造成困扰。通过爬虫技术可以爬取60%左右的网站上有的公共邮箱, 公共的邮箱回复率很低。2015开始我们接了API端口来获取包括CEO President Buyer在内的联系人信息的, 我们能获取联系人邮箱增长到了90%以上, 但也出现了很多邮箱不精准, 联系人邮箱不完善的情况。

经过两年多的研发, 我们现在能够通过人名来精准地获取联系人的邮箱, 这作为补充决策人邮箱的方法极大地提高了我们获取客户信息的准确性。同时, 我们还引入了批量邮箱验证和在线自动邮箱验证功能, 以及批量AI深度挖掘联系人邮箱的功能。这些举措使我们获取精准联系人邮箱的效率得到了极大的提升。

我们深知通过人名验证来补充联系人邮箱的重要性, 但也清楚这需要耗费大量的时间成本。因此, 我们在2023年投入了120万一年的成本, 购买了1300万个网址对应的联系人信息。现在, 您无需注册, 只需访问Followala.cn, 即可轻松搜索到决策联系人信息, 包括人名、职务、电话、邮箱以及所在城市。

为了开发这个技术, 我们付出了什么代价?

为了能够做到批量的联系人邮箱补充, 2015的时候我们尝试通过服务器来批量补充联系人邮箱, 因为没有控制好匹配频率, 一个晚上的时间就消耗了60多万个网址联系人匹配权限, 十几万的投入就这样没有了。

2008年至2020年，我们持续致力于邮箱验证技术的研发

在这漫长的岁月里，我们不断测试人名验证邮箱的准确性和及时性，经历了喜悦和挫折。确保联系人邮箱验证的准确性一直是一项艰巨的任务。目前，我们在美国投放了三台专用于邮箱验证的服务器。

如今，您可以通过Followala.cn轻松搜索到任意客户的网址，我们相信大多数客户网址都能找到对应的决策联系人信息。我们投入了每年120万的成本购买客户数据，并经过两年多的研发使数据结构更加合理，便于检索。通过增加API接口，我们的联系人信息更加丰富，客户触达效率得到了大幅提升，尤其是批量匹配联系人邮箱，使邮件群发变得非常高效。

通过批量邮箱验证和人名深度AI挖掘联系人邮箱，我们能够掌握更加精准的决策联系人信息。通过我们定时的邮件营销旅程，回复率从原来的3%提升到了25%，使我们与客户的成交效率大幅提高。

我们投资了Followala.cn的基础数据，使联系人信息更加丰富。不仅联系人更加全面，而且包括了人名、职务、企业邮箱、私人邮箱、电话以及所在城市。现在，我们可以根据城市来搜索客户，使展会邀约和客户拜访变得更加高效。

定时邮件旅程的故事

两周过去了没有一个客户的询价，我们拉链的外贸团队共有四个销售。都比较空我真的很担心会有人离职，持续很长一段时间我都睡不着觉，非常的煎熬。通过群发邮件的方式来开发客户会有一些客户的询价，但客户质量好的不多。直到2023年1月10号开始，客户的询价才多了起来，客户的质量也越来越好。

我们采取精准的锁定客户，创建精准的联系人邮箱报告，每周二、周四业务员一对一的邮件发送邮件，一天多达六个客户的回复。

经过半年多的努力，邮件营销旅程功能开发好了，邮件发送的效果和人工发送的一样，可以将邮件发送给决策人，抄送给相关人员，同时相关人员的名字也会出现在邮件内容中，邮件内容中的图片也是真实的图片，客户的回复率也恢复了正常，由于邮件设置的方式比较固定操作起来有一些死板。

由于固定的定时邮件旅程我们需要提前设置邮件标题和邮件内容，当我们太忙时容易出现邮件内容更新不及时，导致客户收到同样的邮件内容。比如：我们要重新设置1000个新的定时邮件旅程计划时要花费二天的时间，我们也没有办法随时更新邮件的顺序。我们经过三个多月的努力，增加了批量定时邮件旅程管理的功能，现在使用Followala定时邮件旅程越来越高效了。

为了开发这个技术，我们付出了什么代价？

第一代定时邮件旅程开发出来了，每次只能给一封邮件做定时发送，大家都不愿意用。经过不断的改进，我们建立的邮件Group功能，可以针对多个邮件进行定时邮件发送了，但是一个客户的多个邮箱，需要发送多封邮件，邮件的回复率非常的低。我们通过邮件持续传播有价值的内容给一家精准的联系人Group才是最为有效的。

为了有更高的这个到达率，投资了新的邮件服务器用于邮件定时发送，开发了邮件图片的转码技术，由于邮件发送数量多图片大，总会出现一次多次图片没有转码的情况，我们持续改进了三个多月，才解决掉这个细节的问题。使我们的回复率有了很大的提升。

在定时邮件旅程自动化的开发测试过程中我们出现了多次给同一个客户发送批量邮件的情况，受到了很多拉链客户的投诉，经过不断的努力我们最终还是把定时邮件旅程批理管理开发好了。

如果我们一年要开发1000个客户的邮件，按照每个客户每周发送一次邮件的频率。那么就是5万封邮件，我们每个销售每天能给发送100家客户的邮件，那么这将是两个人一年的工作量。而且人为的操作还可能出现这样那样的问题。Followala定时邮件旅程节约了大量的人工成本，同时提供了我们的效率，我可以在任意时间设计未来的工作计划。

定时邮件旅程和我们自己人工发送最大的一个区别呢，定时邮件旅程可以根据客户的上班时间啊去定义时间发送，而我们人工发送需要在工作时间去完成。定时邮件旅程的批理处理功能的开发，避免了我们先要设好邮件名称，因没有及时补充邮件内容导致的客户收到相同的邮件内容。比如要重新设置1000个客户的营销旅程,我们需要花费二天的工作时间现在只需要2秒就能解决了。如果我们因为展会邀约拜访，我们也批量设置二天或三天发送一次邮件，也只需要2秒就解决了。

一条拉链的故事

小小一条拉链，却成为我命运的转折。我能给你带来业绩增长，那我们就是非常好的朋友，如果我不能给你带来业绩增长，那么对于你来说，我没有任何的价值。从一条骑行服拉链到现在全品类的拉链。我确实经历了很多，从零突破一千万。让我们找到了最有效的方式来获取高质量客户，并实现业绩增长。

购买了外贸客户开发平台后，很多企业常常遇到缺乏专业人员进行操作和实施的问题。ZIPHOO由于业务员流失没有人来操作Followala来开发客户。ZIPHOO王总一直我希望我能在宁波帮助建立拉链的外贸团队。我们宁波的拉链外贸团队建了三个月的时候，ZIPHOO的王总做了战略转型，工厂转让了。在这样的情况下，我接手了外贸团队。ZIPHOO王总希望我们能多开发骑行服的拉链。我们做了三个月发现市场很窄，订单量很小，因为骑行服的拉链要求很高多数的客户都选择YKK拉链，我们的机会真的太小了。

怎么能做好拉链的外贸,我们的出路在哪里？

我加大了客户数据库的建立,开始了广撒网，Sports Wear建了26998家客户的数据库, WorkWear建了9800家客户的数据库，服装辅料建了4986家客户的数据库。包包建了25876家客户的数据库。开始了每周一次的邮件群发来了一个西班牙的客户要阻燃的拉链，通过我们的努力找到了供应商成交了订单。我们把阻燃拉链列为重点项目开发工作服和军队服的客户。差不多一个月左右，美国一家军队服装客户找到了我们，希望我们能提供产品和服务。经过多次的深入沟通和交流，我们和温州的YABZIP公司建立了战略合作关系。我们开始用YBZIP的品牌来开发拉链的订单。

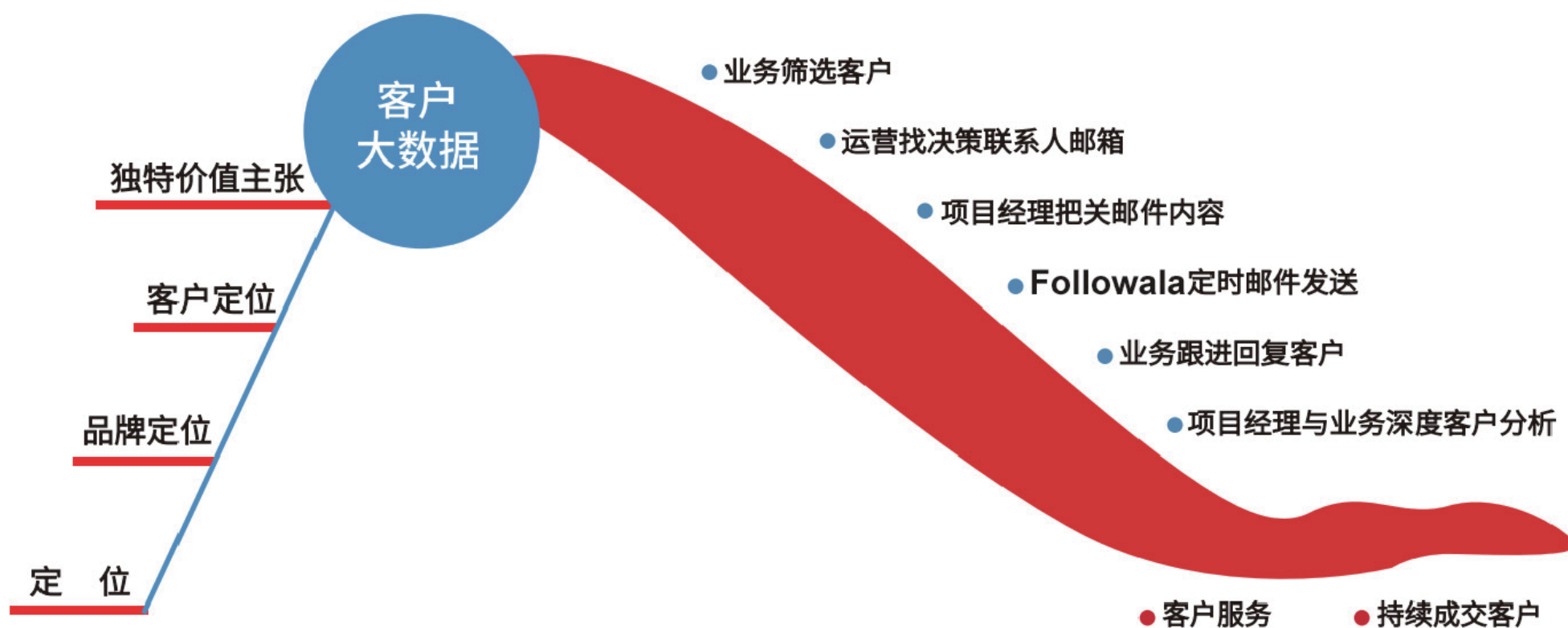
YABZIP工厂是非常有规模的，一年的销售额在两个亿左右，怎么能够在YABZIP基础上做好销售，对我们来说又是一个新的挑战。只有抓大的客户我们才有未来，我们开始用海关数据一个一个挖掘精准客户，再通过一对一的邮件发送。我们的业绩有了非常大并且的提升，基本每天都能获得高质量的新客户。

我们团队由四人组成，业务负责人是Maya，业务员包括Mike、Wendy和Yuki。Mike曾在澳大利亚工作，具有出色的写作能力，因此我们高薪聘请了他。他偶尔也为客户撰写文案，得到客户的认可。然而，在客户开发过程中我们曾走了不少弯路，付出了很大的代价。

随后，我们与YABZIP展开合作，投入了大量精力进行一对一的邮件客户开发，这也耗费了大量成本。直到2023年五月份，Followala定时营销旅程开始工作，我们才解放了业务员的双手，使他们能够将更多精力集中在与优质客户的成交上。

在2023年，我们的拉链（ZIPPER）国际贸易项目实现了从零到一的突破。销售额从零达到了1000万，客户数据库从零积累到了897个精准潜在客户数据，询盘回复率从3%跃升至25%。团队规模也从零壹跃升至4人。在这一过程中，我们构建了“1+3”国际贸易项目业绩增长作业模型及业绩增长引擎执行路线图。

业绩增长引擎执行路线图



Followala®

准

ACCURATE

多

MORE

快

FASTER

省

ECONOMICAL

实现业绩增长找 Followala®



精准匹配客户是我们优势相吻合的目标。这不仅仅是简单的数据匹配，而是确保与具有明确采购意向和持续购买潜力的客户紧密对接，但这仅仅是开始。真正的力量在于与企业的决策核心——如董事长、总裁、采购主管和工程师——建立直接、有效的联系。为了实现这一目标，我们依赖Followala的“邮箱报告”技术，确保您的信息直达这些决策层的核心邮箱，实现最高级别的商业沟通和机会。

代表着持续吸引高质量客户。为了实现这一目标，Followala引入了一系列创新技术。首先是“一生万物”，这项技术精准地筛选潜在客户。接着，“一键腾挪”简化了客户数据管理，提高了效率。再者“电子天眼”帮助我们更深入了解客户需求 and 行为。特别值得一提的是，通过Followala的“批量数据加工”技术，我们能够以前所未有的速度100倍以上地寻找并获取潜在客户数据，为企业带来巨大的增长潜力。



快

在商业领域的竞争中快速响应和高效执行是关键。Followala为您提供了一个独特的优势：1300万家企业数据和经过验证的国际贸易项目业绩增长模型。这意味着，您不必从零开始，而是立足于一个已经成熟和成功的基础上。

在Followala的DNA中深植。Followala技术迅速而精准地筛选目标客户，实现一键贸易数据匹配，并在多个维度上迅匹配获联系人的关键信息，包括邮箱和电话。通过批量的自动验证和补充功能，您可以确保客户数据库始终保持最新、最准确。更令人印象深刻的是：我们的独特邮件营销旅程技术，能够确保您的信息在市场中高效、持续地传播，从而与目标客户建立稳固的、有意义的业务联系。

不仅仅是我们的核心理念，它代表了对时间和资源的精准管理。我们专注于与那些真正价值巨大的客户建立深度合作，避免分散资源。这种策略不仅为我们带来了持续的客户需求，还加强了整个团队的稳健性。以一个实例为例，尽管某客户在五年间订单总额达到100万美元，但我们仅投入五万的成本。这样的成本效益比证明，我们能够以最小的资源投入获得最大的回报和价值。

省

品牌定位，客户群定位，独特价值主张挖掘以拉链项目为例



GROWING YOUR BUSINESS

WWW.YABZIP.COM

准

Faster delivery date
More competitive price

Let's be friends, Do better, Stand higher, Growing business together!

品牌定位

YABZIP为金属拉链品牌

SPIFR为阻燃防火拉链品牌

OSOZIPPER为防水特殊拉链品牌

ZIPHOO为尼龙、树脂为主拉链品牌

目标市场定位

尼龙树脂拉链主要市场巴基斯坦、印度、孟加拉

阻燃防火拉链主要市场美国、加拿大、欧洲

金属拉链主要市场巴西、印度、巴基斯坦

客户群定位

尼龙树脂拉链以进口拉链多的服装工厂为主

阻燃拉链以工作服、军队服装品牌客户为主

金属拉链以箱包、皮衣、鞋客户群为主

YABZIP is innovative in metal zippers and has a selection of zipper brands for you to choose from.

SPIFR Our flame-resistant zipper brand. Uniquely formulated for enhanced safety!

KRORA The durability and strength of aluminum that combine elegant appearance with lightweight electroplating copper zippers, featuring a rich appearance of copper electroplating, compared to traditional metal zippers, is almost 50% lighter than traditional metal zipper.

EUZOR Upgrade to the highest durability and quality with our precision-made copper zippers crafted from premium materials. Luxury pure copper zippers that add elegance and class to your creations by merging the strength and durability of brass with the rich appearance of pure brass electroplating.

DELZY Copper zipper material, make various colors of electroplating. total about 16 colors finished metal zipper for you choice.

SUPFL It is a brand specializing in stainless steel zippers. An ideal choice known for their durability, corrosion resistance, and high strength.

Followala® 业绩增长引擎



实现业绩增长操作流程视频

- ① 打造你的销售流程
- ② 三个价值纬度和七个数字技术
- ③ 业绩增长 井喷模式

1 数据基础设施

2 信息精准加工

3 信息精准传播

三个价值纬度

1 多帐号数据同步客户开发技术

3 多维客户画像搜索技术

5 精准邮箱列表制作技术

7 客户数据分析统计技术

2 贸易数据源清洗检索技术

4 数据池客户再筛选技术

6 精准定时邮件旅程技术

七个数字技术

数据基础设施

- 一. 包括俄罗斯、英国、墨西哥、土耳其、美国等44个国家五年进出口数据，每月超过30多个国家数据更新、多条件精准客户筛选
- 二. 根据不国语言客户画像关键词、客户网址等（不限分类无限次数、爬取）建立客户数据库（300台美国服务器24X7建立客户数据库）
- 三. Followala大数据平台客户高级筛选：贸易数据访问足迹、产品描述、采购商、供应商、HS编码、年份、国家与地区过滤排序网站关键词密度分析、智能标签、高级筛选、重复删除、国家分布等

部分活跃更新的数据的国家和地区

美国Import	哥伦比亚ImportExport	越南ImportExport
印度ImportExport	一带一路Export	巴拿马ImportExport
博茨瓦纳ImportExport	摩尔多瓦Import Export	秘鲁Import Export
土耳其Import Export	科特迪瓦Import Export	埃塞俄比亚Import Export
乌兹别克斯坦Import Export	阿根廷Import Export	乌干达Import Export
哈萨克斯坦Import Export	莱索托Import Export	智利Import Export
尼日利亚Import Export	巴西(提单)Import Export	英国Import Export
摩尔多瓦Import Export	孟加拉Import	俄罗斯Import Export+(陆运进出中)
菲律宾(提单)Import Export	巴基斯坦(提单)Import Export	乌克兰Import
哥斯达黎加Import Export	厄瓜多尔Import Export	墨西哥Import Export
巴拉圭Import Export	委内瑞拉Import Export	斯里兰卡Import Export

数据采集精准快速建立属于自己的搜索引擎

Followala®

选择历史搜索词显示结果

-类别-

-国家/地区-

=

足迹客户

贸易数据

标签选择

找到 2170 条结果 从第 2170 条开始显示

2170. SEDERIA LA NUEVA SA DE CV

创建邮箱报告并跟进

SEDERIA LA NUEVA SA DE CV 2024-04-22 墨西哥

selanusa.com.mx ▼ ● ● ● ●

进口贸易金额: 20347572.55

进口贸易频次: 922

贸易伙伴数量: 49

贸易国家数量: 14

交易统计时间: 2024-02-27

日期	商品描述	贸易对象	金额	数量	重量
2024-02-27	PELICULA DE POLITEREFTALATO DE ETILENO	LAJ EXIMS HK	54374.75	24570.27	0
2024-02-27	TIJERAS VARIOS USOS	LAJ EXIMS HK	83472.57	178848	0
2024-02-27	PELICULA DE POLITEREFTALATO DE ETILENO	LAJ EXIMS HK	53221.06	25239.31	0
2024-02-27	PELICULA DE POLITEREFTALATO DE ETILENO	LAJ EXIMS HK	55398.57	25051.67	0
2024-02-26	SILICON EN BARRA	AICA ADTEK SDN BHD MY	50962.15	20000	0
2024-02-26	SILICON EN BARRA	AICA ADTEK SDN BHD MY	60775.48	24000	0
2024-02-26	SILICON LIQUIDO	RYR HORNG TRADING CO LTD TW	58290.4	13748	0
2024-02-26	SILICON EN BARRA	AICA ADTEK SDN BHD MY	51564.16	20000	0
2024-02-24	SILICON LIQUIDO	RYR HORNG TRADING CO LTD TW	56621.92	12956	0
2024-02-20	TIRA TRENZADA 100% FIBRAS DE POLIAMIDA LISTON PANZA DE SUN RISING ENTERPRISE CO LTD TW		12115.83	6174	0

地址: Avenida Isabel la Católica 85, Centro, Mexico

Details

Pinterest

Facebook

Twitter

LinkedIn

Instagram

Youtube

准

数据基础设施贸易数据源清洗检索技术

Followala®



产品描述: zipper

采购商: 请输入采购商

供应商: 请输入供应商

集装箱号: 请输入集装箱号

HS编码: 请输入HS CODE

提单号: 请输入提单号

起运港: 请输入起运港

卸货港: 请输入卸货港

原产国: 请输入原产国

目的国: 请输入目的国

搜索

公司类型 ☒ 采购商(19117) ☐ 供应商(25149) 年份检索

北美洲	亚洲	拉丁美洲	欧洲	非洲	中美洲	大洋洲	其他
 丹麦 (37)	 英国 (307)	 西班牙 (94)	 德国 (228)	 意大利 (119)	 荷兰 (126)	 斯洛伐克 (7)	
 法国 (92)	 瑞典 (33)	 白俄罗斯 (91)	 瑞士 (8)	 乌克兰 (105)	 罗马尼亚 (17)	 波兰 (135)	
 俄罗斯 (151)	 葡萄牙 (22)	 比利时 (57)	 奥地利 (13)	 芬兰 (9)	 爱尔兰 (23)	 捷克 (23)	
 匈牙利 (21)	 希腊 (26)	 挪威 (17)	 斯洛文尼亚 (6)	 立陶宛 (9)	 冰岛 (1)	 摩尔多瓦 (2)	

数据基础设施储存别人五年的客户并下载，以YKK Pakistan客户为例

公司网站 URL



公司名称 YKK PAKISTAN PVT LTD



精准联系人邮箱报告

贸易数据

定时发送邮件

频次

交易伙伴分析

贸易国家分析

产品编码分析

贸易趋势分析

采购渠道分析

目标公司的主要供应商分析

采购

供应

2024

2023

2022

2021

2020

请输入公司名称

请输入商品名称

请输入HS编码

搜索

序号	企业名称	操作	国家/地区	频次	金额	数量	重量
1	BADSHAH & SONS COMPANY		巴基斯坦	172	156553.99	271832.72	0
2	SAFEHANDS INTERNATIONAL SERVICES		巴基斯坦	157	13270.75	3196.5	0
3	DTRADERS		巴基斯坦	69	5859.62	1416.5	0
4	KWS ENTERPRISES		巴基斯坦	29	40412	50400	0
5	ARTISTIC MILLINERS PRIVATE LIMITED		巴基斯坦	21	260835.67	17932.22	0
6	Y K K LANKA PVT LTD		斯里兰卡	10	10558.88	377.33	377.33
7	CAMBRIDGE GARMENTS INDUSTRIES PRIVATE LIMITED		巴基斯坦	8	22570.8	925.07	0
8	AHMAD SULTAN DESIGN PRIVATE LIMITED		巴基斯坦	5	2322.03	71.58	0
9	NOVA LEATHERS PRIVATE LIMITED		巴基斯坦	5	4276.13	142.9	0
10	SACH INTERNATIONAL PVT LTD		巴基斯坦	5	1858.56	70.34	0

*下载当前页面数据

共 63 条

每页10条

1 2 3 4 5 6 7

多

数据基础设施精准目标客户分类

厨房小家电

01. Severin.com 小家电品牌商
02. Coozina.com 小家电经销商
03. Kitchenstuffplus.com 超市类客户
04. Sunflame.com 厨房小电家电品牌
05. Sensiohome.com 厨房电家电品牌
06. Cemglobal.com 集团型厨房电家电品牌
07. Disamexico.com.mx 全类小家电
08. Bajaelectricals.com 厨房小电家电/照明
09. Monchateau.us 新厨房电家电品牌
10. Hamiltonindia.in 日用品品牌商

室内室外灯具

01. Acuitybrands.com 全品类商照公司
02. Orlight.com indoor lights 公司
03. Simonelectric.com 多品类品牌商
04. Signify.com 灯具类经销商
05. Outdoorsolarstore.com
06. Lakeside.com 超市类客户
07. Ecoshiftcorp.com 项目工程商
08. Acuitybrands.com 全品类商照公司
09. Nordlux.com 灯具品牌商
10. Mpowerd.com 太阳能小灯

Bearing

01. Ntabearing.com 轴承经销商
02. Nextracker.com 新能源公司
03. Shreeshyamimpex.co.in 石英砂粉制造商
04. Chaudharybearings.com 轴承生产商
05. Texspin.com 汽车轴承公司
06. Bosch.com 工具制造商
07. Lucas-tvs.com 汽车轴承用户
08. Thebigbearingstore.com 轴承商店
09. Costex.com 工程机械配件供应商
10. Tetrapak.com 包装机械制造商

工作灯

01. Warnertool.com Paint tools
02. Anypromo.com 促销礼品
03. Nightstick.com 工作灯品牌商
04. Hardkorr.com CAMP WORK LIGHT
05. Brennenstuhl.com Floodlights公司
06. Acuitybrands.com 全品类商照公司
07. Doite.cl 超市类客户
08. Luxpro.com 专业类客户
09. Astrotools.com 工具销售商
10. Policesecurity.com 手电筒周边

Valve

01. Hawavalves.com 阀门生产商
02. Descon.com Oil & Gas
03. Shell.com.ng 石油公司
04. Fortuneenergyservices.com
05. Alderley.com 天燃器公司
06. Nov.com 能源与工业
07. Valvesolutions.co.uk 阀门销售公司
08. Socla.com 阀门品牌商
09. Henebre.com.br 水阀进口商
10. Docol.com.br 水阀洁具品牌商

磁铁

01. Brose.com 汽车电机制造商
02. Kebamerica.com 生产商
03. Jkmagnetic.com 生产商
04. Nidec.com 小电机生产
05. Duramag.com 磁铁销售商
06. Ucamind.com machine制造商
07. Nipponaudio.com car audio制造商
08. Bose.com speaker品牌商
09. Unimacts.com 新能源项目服务商
10. Atomberg.com Fan制造商

搬动车

01. Clarkmheu.com 品牌商
02. Ziegler-gabelstapler.de 经销商
03. Hasel.com 程机械经销商
04. Nidoautomation.com 电商解决方案提供商
05. Alfametal.com.mx 钢铁服务商
06. Tractomotriz.com 线下门店 经销商
07. Altg.com 设备租赁公司
08. Forkliftselect.com 在线销售商
09. Easternlifttruck.com Yale经销商
10. Gear-india.com 物流解决问题提供商

袜类产品

01. Bombas.com 专业品牌商
02. Sockshop.co.uk 在线商店
03. Robeez.com 童鞋品牌
04. Arket.com 服装品牌
05. Darntough.com 运动袜子品牌
06. Therm-ic.com 配件类产品
07. Marksandspencer.com 超市类
08. Madmia.com 节日服饰
09. Kappa.com 运动服品牌
10. Socksfox.com 零售商

园林工具

01. Ryobi.com.au power tools品牌商
02. Casanico.com.ar garden tools 经销商
03. Chainsawpartsonline.co.uk 销售商
04. Fiskars.com 园林手工具品牌
05. Bellota.com 农业手工具品牌
06. Surefitparts.com Outdoor Power parts
07. Antarixfranquicias.com.mx
08. Interskol.ru 动力工具电商
09. Korei.mx 园林机械与建筑机械经销商
10. Somos-reyes.com 综合电商平台

手工具

01. Megakons.com 建筑材料进口商
02. Sentrylocks.com 经销商
03. Totaltools.com.au 工具销售商
04. Caulfieldindustrial.com 零售商
05. Harttools.com 工具品牌商
06. Disamexico.com.mx 电动工具及小家电品牌
07. Blackanddecker.com 电动工具品牌商
08. Harborfreight.com 综合类工具品牌商
09. Ames.com 园林手工具品牌
10. Grainger.com 工具类大型超市

焊接工具

01. Weldingandwelder.com 焊接设备销售商
02. Aurall.it 焊接材料品牌商
03. Magtorch.com Weld torch品牌商
04. Prodottisaldatura.it 焊接材料销售商
05. Esab.com 各类焊接设备品牌
06. Weldingstore.com Welding store
07. Gasandsupply.com 工具类商超客户
08. Weldersupply.com 工作服在内的专业服务商
09. Binzel-abicor.com ROBOTIC SYSTEMS
10. Svarnroy.ru 专业电商

室内家具

01. Affariofsweden.com 室内家具公司
02. Roomstogo.com 超市客户
03. Legendsfurniture.com Home Furniture
04. Ovios-home.com 相关产品的品牌
05. Havertys.com Furniture Home Décor
06. Pyinternational.com 进口服务商
07. Roveconcepts.com 经线室内家具销售商
08. Rh.com 综合家居贸易商
09. Amini.com 灯具家居实体店
10. Afw.com 家具批发商

办公家具

01. Vari.com 办公家具品牌商
02. Roomstogo.com 超市客户
03. Ergotron 智能办公家具品牌
04. Mount-it.com TV支架办公用品相关
05. Migefurniture.com 办公家具公司
06. Room.com Office Booth
07. Uncagedergonomics.com 人体工学家具
08. Eurekaergonomic.com 办公家具与办公家居
09. Xchair.com 办公椅品牌
10. Standupdeskstore.com 办公家具在线商店

户外家具

01. Ovios-home.com Patio 相关产品的品牌
02. Roomstogo.com 超市客户
03. Ashleyfurniture.com 户外家具相关品牌
04. Pyinternational.com 进口服务商
05. Purpleleafshop.com 户外家具在线商店
06. Castellefurniture.com 户外露台家具制造商
07. Shadeusa.com Beach umbrellas
08. Ebelinc.com 户外家具品牌有实体店
09. Rh.com 综合家居贸易商
10. Sirio.ca 滕编套装品牌

卫浴洁具

01. Aquantindia.com Wash Basin品牌商
02. Reuter.com 建筑材料销售服务商
03. Jacobdelafon.fr 当地化品牌商
04. Livea.fr 在线销售服务商
05. Hansgrohe.co.uk 卫浴品牌商
06. Keuco.com 浴室柜品牌商
07. Amrogeneralcontracting.com
08. Bathroomshopuk.co.uk
09. Calypsobathrooms.co.uk
10. Smedbo.com 卫浴附件品牌商

Cookware

01. Carawayhome.com 锅品牌商
02. Heritagesteel.us 在线商店
03. Stonefryingpans.com 多品牌经销商
04. Fnsharp.com 刀具品牌
05. Sardelkitchen.com 细分专业类销售商
06. Nuwavenow.com 锅与电器
07. Meyerus.com 多品牌运营商
08. Utopiadeals.com 家庭日用品电商
09. Smartsupplychaininc.com
10. Cook-pro.com 日用品进口商

数据采集实现路径城市搜索，画像搜索

Followala Plus 全球 2380个城市 106个国家域名 + 不同国家产品关键词搜索
搜索Tactical garments [Pakistan]主要城市为例

tactical garments Pakistan site:.pk [Pakistan] (城市搜索) W

已采集 ^

tactical garments Pakistan site:.pk

[Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan] [Pakistan]

添加时间:2024-02-04 10:07 执行时间:24-02-04 10:27

Tactical Gear

修改 关键词打印 删除

d-tac.biz [美国] (画像搜索) W

未采集 ^

tactical garments;Pakistan "usa OR inc" site:.com ;Shirts;Pants;Jackets;SUITS;OVERALL;PACKS;BAGS;CHEST;RIGS;POUCHES;HOLSTER;K9;GLOVES;HEAD

GEAR;SLING;BELT;MISCELLANEOUS;elbowpad;KNEE;Paintball;Security Kit

添加时间:2024-02-04 10:06 执行时间:24-02-04 10:27

Tactical Gear

导入修改画像关键词 验证 执行 关键词打印 删除 创建新计划

一生万物批量网址导入，一键腾挪Followala数据，瞬间实现转移

Followala®

画像搜索 网址搜索 城市搜索 导入搜索 搜索历史

搜索结果 匹配结果 目标客户

网址导入搜索

类别选择

选择文件

文件类型: .csv

模板下载

下载模板，编辑完后请另存为csv格式再上传

TXT

提交

Organic Competitors 139,664

Domain	Com. Level	Co
asos.com	20%	
forever21.com	19%	
zara.com	15%	
express.com	15%	
nordstrom.com	15%	
nordstromrack.com	13%	
lulus.com	13%	
macys.com	12%	
gap.com	12%	
bloomingdales.com	11%	
kohls.com	10%	
boohoo.com	10%	

创建邮箱报告并跟进

Topman Clothing, Shoes & Accessories - ASOS

ASOS.com 2024-04-28 英国

[www.asos.com](#)

Topshop at ASOS. Discover more about this iconic brand, including its much loved denim range and new season must-haves, with ASOS.

电话: +44 20 7756 1000



Details

 Pinterest

 Facebook

 Twitter

 LinkedIn

 Instagram

 Youtube

快

32

数据清洗信息精准加工精准决策联系人邮箱验证与补充

打印

邮件黑名单

客户分配

加入计划

自动验证邮箱

更新基本信息

删除

网站历史

域名信息

ZOOM联系人

领英联系人

更多联系人渠道

- 邓白氏
- 美国商业促进会
- 国际KOMPASS
- 国际GLOBALDATABASE
- 国际CORPORATIONWIKI
- 国际 OPEN CORPORATES
- 英国COMPANY CHECK
- 英国ENDOLE
- 德国IMPLISENSE
- 德国XING
- 西班牙EMPRESIA
- 法国MANAGEO
- 法国SOCIETE
- 挪威BDB
- 新西兰COMPANIES
- 印度ZAUBACORP
- 印度MYCORPORATEINFO
- 南美DATEAS

域名:
camelbak.com

姓名:
Greg Williamson

职务:
President

验证邮箱

1. gwilliamson@camelbak.com ✓

验证更多

1. greg.williamson@camelbak.com ⓘ
2. gregwilliamson@camelbak.com ⓘ
3. gregw@camelbak.com ⓘ
4. wgreg@camelbak.com ⓘ
5. greg@camelbak.com ⓘ
6. williamson@camelbak.com ⓘ
7. g.williamson@camelbak.com ⓘ
8. greg_williamson@camelbak.com ⓘ
9. greg-williamson@camelbak.com ⓘ
10. g_williamson@camelbak.com ⓘ

验证准确的联系人信息

Greg Williamson

President

(707) 792-9700

gwilliamson@camelbak.com

2024 ✓

San Francisco Bay Area

群发 删除

Nick Kersmarki

Director, Mass | Amazon

(707) 792-9700

nkersmarki@camelbak.com

2024 ✓

San Francisco Bay Area

验证 删除

邮箱验证历史记录

全选

删除

准

邀请您成为我的LinkedIn联系人

61. Gift Guide For Him, Her & The Kids | CamelBak

CamelBak 2024-04-18 美国

<https://www.camelbak.com/> ▼ ● ● ●

hydration packs, water bottles, tumblers

Feb 10, 2022 · Graduation gifts for high school graduates can be hard to pick out. ...

Vacuum Insulated Mug Cup with Lid, Double Wall Stainless Steel ...



创建邮箱报告并跟进



Greg Williamson

President

📍 San Francisco Bay Area

添加好友



Nick Kersmarki

Director, Mass | Amazon

📍 San Francisco Bay Area

添加好友



Jennifer Ord

Customer Operations Manager

📍 Santa Rosa, California, United States

添加好友



Michelle Sanders

Senior Supply Planner

📍 San Francisco Bay Area

添加好友



Tony Vontz

Director Of Product Management, Soft Goods

📍 Oakland, California, United States

添加好友



Hannah Ramsay

Cook & Joint Founder

📍 London, England, United Kingdom

添加好友



Joe Holland

International Sales Manager (Europe, Asia & Canada)

📍 Eastwick, England, United Kingdom

添加好友



Catherine Cafaro

Executive Assistant To CEO

📍 San Francisco, California, United States

添加好友



Brit Reich

VP Global Sales

📍 Temecula, California, United States

添加好友

信息精准传播选择发送和抄送的客户联系人信息,开启定时邮件旅程

定时邮件旅程

发件邮箱: mayamao@yabzip.com ☒ mayamao@krora.com ☐ maya@krora.com ☐ maya.mao@krora.com ☐ eric@yabzipper.com ☐ +

发送至: 选择

选择	联系人	职位	邮箱	地址
☒ 发送 ☐ 抄送	 Patrick Foster[已验证]	Owner	patrickf@vansonleathers.com	Haverhill, Massachusetts, United States
☐ 发送 ☒ 抄送	 Davon Bean[已验证]	Creative Director street Wear	davonb@vansonleathers.com	New York, New York, United States
☐ 发送 ☒ 抄送	 Kim Van Der Sleen[已验证]	Sales Manager	kimv@vansonleathers.com	North Lakeville, Massachusetts, United States
☐ 发送 ☒ 抄送	 Nicholas Guerrero[已验证]	Operations Manager	nicholasg@vansonleathers.com	Greater Boston
☐ 发送 ☒ 抄送	 Dianne Fegley[已验证]	Pattern Design	diannef@vansonleathers.com	Boston, Massachusetts, United States

邮件GROUP: ☒ 自动 ☐ 固定

选择邮件Group

开始发送时间: 2024-03-26 19:11 * 工作时间: 23:00-07:00

时间间隔: ☒ 7天 ☐ 14天 ☐ 每天 ☐ 2天 ☐ 3天

是否统计: ☒ 统计 ☐ 不统计

是否退订: ☐ 退订 ☒ 不退订

保存

邮件GROUP

3月巴基斯坦展会Group

yab group

yab group 1-10B

zipper factory

床品

服装厂

信息精准传播实现路径

例如:以下25封邮件旅程 每周一次 直到 2024年2月6日

邮件名称	发送时间	状态
1 Your Ultimate Zipper Solution - YABZIP	2023-08-15 21:58:00	等待发送
2 Zipper production capacity and relevant certifications	2023-08-22 21:58:00	等待发送
3 SPIFR Fire-Resistant Zippers	2023-08-29 21:58:00	等待发送
7 Zipper guide, cooperate with you	2023-09-05 21:58:00	等待发送
4 Who has chosen SPIFR fire-resistant zipper	2023-09-12 21:58:00	等待发送
5 YAB SPIFR FR Zipper VS YKK FR Zipper	2023-09-19 21:58:00	等待发送
6 Small MOQ ZIPPERS	2023-09-26 21:58:00	等待发送
8.SPIFR Zipper Test report and Application	2023-10-03 21:58:00	等待发送
9.SPIFR FR zipper,cooperate with you	2023-10-10 21:58:00	等待发送
10 Testing lab - one of YAB ZIPPER quality systems	2023-10-17 21:58:00	等待发送
11 What does Flame Retardant fabrics mean?	2023-10-24 21:58:00	等待发送
12 SPIFR Aramid FR zipper specially designed for your safety vest	2023-10-31 21:58:00	等待发送
13 The Most Crucial Component of Fire-Resistant Zippers - Resin Teeth	2023-11-07 21:58:00	等待发送
14.Polyester flame retardant zipper	2023-11-14 21:58:00	等待发送
15.metal Zipper Test Report	2023-11-21 21:58:00	等待发送
16.plastic Zipper Test Report	2023-11-28 21:58:00	等待发送
18.fr Zipper Coveralls	2023-12-05 21:58:00	等待发送
17.nylon Zipper Test Report	2023-12-12 21:58:00	等待发送
19.fr Zipper Jackets	2023-12-19 21:58:00	等待发送
20.fr Zipper OVERALL	2023-12-26 21:58:00	等待发送
21.How do we process electroplated	2024-01-02 21:58:00	等待发送
36.extra-width zipper	2024-01-09 21:58:00	等待发送
22.krora	2024-01-16 21:58:00	等待发送
23.delzy	2024-01-23 21:58:00	等待发送
24.euzor	2024-01-30 21:58:00	等待发送

快

信息精准传播客户收到邮件的效果

发件人: YABZIP <yukibao@yabzip.com>

收件人: stirling.maclean <stirling.maclean@wearwellgarments.com>

抄送: cynthia.outred <cynthia.outred@wearwellgarments.com>, dawn.mackay <dawn.mackay@wearwellgarments.com>, shawn.brown <shawn.brown@wearwellgarments.com>, susan.macdougall <susan.macdougall@wearwellgarments.com>

时间: 2023年7月6日 (周四) 09:45

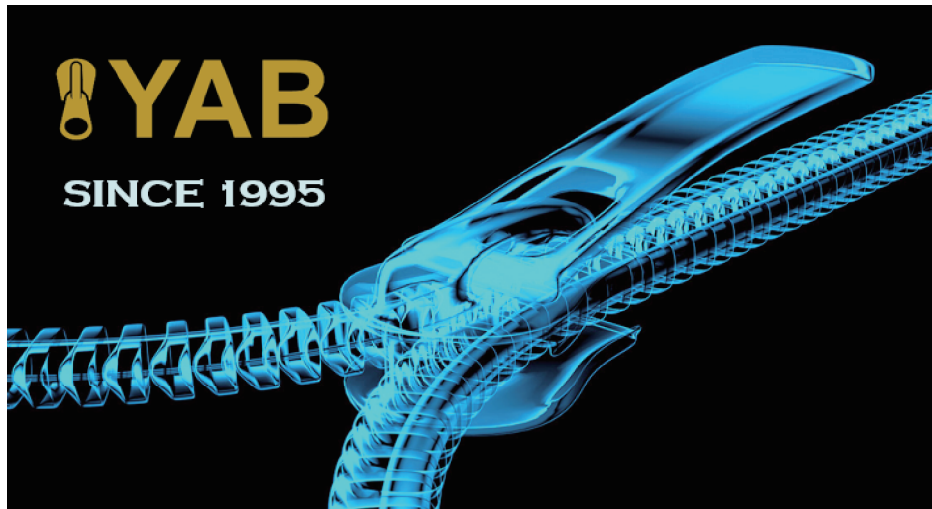
大小: 507 KB

Dear Stirling Mac Lean, Cynthia Outred , Dawn Mackay, Shawn Brown and Susan Mac Dougall

Nice to meet you here.

It's such a pleasure to introduce YABZIP to you. My name is YUKI, and I am in charge of the field of workwear at YABZIP. We hope to establish a strong relationship with you.

YABZIP is a leading zipper manufacturer based in Zhejiang, China. Founded in 1995, we have grown into a leading innovator in the zipper industry. We are specializing in fireproof, metal, resin, and nylon zippers, and **YAB zippers are a popular choice among those who used to prefer YKK.**



We complete all the zipping procedures in our own factory, from woven zipper tape , dyeing, do teeth, do puller to one zipper, inspection and final packing. We also have our own dyeing factory and electroplating factory, which is a complete zipper industry chain. Can be faster shipment, better quality control, more cost advantage. hope we can save your cost and speed up your delivery date .

YABZIP is innovative in metal zippers and has a selection of zipper brands for you to choose from.

1. SPIFR: Our flame-resistant zipper brand. Uniquely formulated for enhanced safety! Website: www.spifr.com
2. KRORA: A light way metal zipper, is almost 30% cheaper and 40% lighter than traditional metal zipper. Website: www.krora.com
3. DELZY: Copper zipper material, make various colors of electroplating. total about 16 cols finished metal zipper for you choice. Website: www.delzy.com
4. EUZOR: Upgrade to the highest durability and quality with our precision-made copper zippers crafted from premium materials. Luxury pure copper zippers that add elegance and class to your creations by merging the strength and durability of brass with the rich appearance of pure brass electroplating. Website: www.euzor.com

信息精准传播一对一精准邮件内容并监控

例: maya.mao@yabzip.com, mayamao@yabzip.com, maya@yabzip.com为发送邮箱, mao@yabzip.com为监控邮箱

The screenshot displays an email client interface with a sidebar on the left, a central email list, and a detailed view of a selected email on the right.

Sidebar (Left):

- YAB zipper**
 - 收件箱 (9345)
 - 草稿箱
 - 已发送邮件
 - 已删除邮件
 - 垃圾邮件
 - 标签邮件
- yabzipper(eric)**
 - 收件箱 (5754)
 - 重要客户
 - 草稿箱
 - 已发送邮件
 - 重要客户
 - 已删除邮件
 - 垃圾邮件 (1)
 - 标签邮件
- BOWBI eric**
 - 收件箱 (109)
 - 重要客户
 - 草稿箱
 - 已发送邮件

Central Email List:

发件人	主题	日期	大小
YABZIP	Capacity for zipper production and relevant certificatio...	2023-07-06	2,268 KB
YABZIP	Your Ultimate Zipper Solution	2023-07-06	507 KB
Maya@yabzipper.com	Reliable Zipper Manufacturer in China	2023-07-06	63 KB
Maya@yabzipper.com	Zipper Factory in China	2023-07-06	63 KB
Maya@yabzipper.com	Zipper Factory in China	2023-07-06	63 KB
Maya@yabzipper.com	Reliable Zipper Manufacturer in China	2023-07-06	63 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
Maya@yabzipper.com	Zipper Manufacturer in China	2023-07-06	63 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
Maya@yabzipper.com	Reliable Zipper Manufacturer in China	2023-07-06	63 KB
YABZIP	nylon Zipper Test Report	2023-07-06	801 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
YABZIP	The Ultimate Solution for Your Zipper Needs	2023-07-06	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-06	507 KB
P&G Good Everyday	NEW sweeps, now with WEEKLY drawings!	2023-07-06	32 KB
YABZIP	The Ultimate Solution for Your Zipper Needs	2023-07-05	507 KB
YABZIP	Your Customizable Zipper Manufacturing Factory	2023-07-05	507 KB
Maya@yabzipper.com	how many cols and teeth metal zipper have?	2023-07-05	3,821 KB
YABZIP	Your Ultimate Zipper Solution	2023-07-05	507 KB
Maya@yabzipper.com	Zipper Manufacturer in China	2023-07-05	55 KB
Maya@yabzipper.com	Zipper Factory in China	2023-07-05	55 KB

Right Panel (Selected Email):

Your Customizable Zipper Manufacturing Factory

YABZIP 2023-07-06 09:45 隐藏信息

发件人:
YABZIP <yukibao@yabzip.com>

收件人:
stirling.maclean <stirling.maclean@wearwellgarments.com>

抄送:
cynthia.outred <cynthia.outred@wearwellgarments.com>,
dawn.mackay <dawn.mackay@wearwellgarments.com>,
shawn.brown <shawn.brown@wearwellgarments.com>,
susan.macdougall <susan.macdougall@wearwellgarments.com>

信息精准传播无人传播邮件定时旅程技术,邮件Group创建

The screenshot displays the Followala web interface. At the top, there's a navigation bar with the Followala logo and various icons for settings, writing, search, sending, analysis, and unsubscribing. Below this is a secondary bar with tabs for '编辑新邮件' (Edit New Email), '公共模版' (Public Template), '个人模版' (Personal Template), '邮件编辑记录' (Email Edit Record), and '邮件GROUP' (Email Group). The '邮件GROUP' tab is active.

The main content area shows a list of email groups. A modal window titled '邮件GROUP - 服装厂' (Email Group - Clothing Factory) is open, displaying a list of items with edit and delete icons:

- 0 工厂详细介绍
- 1 工厂简单介绍
- 2 染厂
- 3 电镀厂
- 4 业务团队
- 5 开发团队
- 6 冬款拉链
- 7 羽绒服拉链
- 8 运输服务
- 9 其他产品服务

At the bottom of the modal, there is a '排序' (Sort) button and a red-bordered button labeled '执行定时邮件旅程' (Execute Scheduled Email Journey).

The background content area shows a draft email with text about zipper products and a list of brands: SPIFR, KRORA, DELZY, EUZOR, and SUPFL. The email body text includes details about their manufacturing capabilities and product quality.

多纬度批理处理定时邮件旅程

Followala®



定时邮件旅程管理 客户更新记录 定时发送记录

检索网址或公司

☐ 1.发送对象: 未阅读 world industry [pakworldind.com][287] 2024新目标 YCC ZIPPER
计划提交时间: 2023-08-20 16:56:35 [统计][退订]
发送邮箱: eric@yabzipper.com
发送至邮箱: leather@pakworldind.com
抄送至邮箱: Pakworld

☐ 2.发送对象: KARAN LETEX LTD [karanletex.com][258] TAT FAI 已验证 跟进客户
计划提交时间: 2023-08-19 20:39:05 [统计][不退订]
发送邮箱: mayamao@yabzip.com
发送至邮箱: deep@karanletex.com
抄送至邮箱: neetu@karanletex.com, naman@karanletex.com, Sourcing@karanletex.com, kg@karanletex.com, joseph@karanletex.com
Neetu Garg, Naman Garg, Meera Sriram, Karan Garg, Ajimon Joseph

☐ 3.发送对象: MN Textiles [mntextiles.com][234] 已验证 TAT FAI 跟进客户
计划提交时间: 2023-08-19 20:37:56 [统计][不退订]
发送邮箱: mayamao@yabzip.com
发送至邮箱: sahmed@mntextiles.com
抄送至邮箱: rahmed@mntextiles.com, info@mntextiles.com, purchase@mntextiles.com
Sohail Ahmed
Maha Ahmed

批量操作

开始/暂停: ☐ 开始 ☐ 暂停发件邮箱: mayamao@krora.com ☐ maya@krora.com ☐
maya.mao@krora.com ☐
+邮件GROUP: ☐ 自动 ☐ 固定时间间隔: ☐ 7天 ☐ 14天 ☐ 每天 ☐ 2天 ☐ 3天是否统计: ☐ 统计 ☐ 不统计是否退订: ☐ 退订 ☐ 不退订

快

信息精准传播客户数据分析统计技术

Followala

发送设置

邮件撰写

客户搜索

邮件发送

跟踪分析

退订客户

13

全部显示

最近浏览

跟进客户

最近更新

每页25

类别

类型

邮箱搜索

邮箱	功能按钮	邮件唯一码	阅读时间	访问端	地址
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-23 20:51	66.249.81.130 Ashburn, Virginia, United St...	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-20 14:04	149.248.2.16	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240319122001767	2024-03-20 07:23	211.150.65.140	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-19 16:23	115.215.234.98 Ningbo, Zhejiang, China	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-19 13:52	149.248.2.16	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240226175502661	2024-03-19 13:27	45.77.44.85	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-19 13:26	45.77.44.85	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-19 13:11	115.215.235.106 Ningbo, Zhejiang, China	WAP:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-19 12:59	72.14.199.161 Mountain View, California, ...	PC:邮件阅读
arif@aaapparels.com		20240318171912472	2024-03-19 12:57	202.143.122.91	PC:邮件阅读

一年营销987家客户获得199高质量客户的回复 我们专注成交精准客户,业绩相比传统提升数倍



发件人	主题	日期	大小	★
▼ 星期二 (3 封)				
Rana Dil...	RE: Fast delivery date, competitive price, cooperation with you	02-06 (周二) 21:53	221 KB	★
ansar@s...	RE: price quotation	02-06 (周二) 19:13	27 KB	★
Alpine-S...	Re: Reflective zipper , fashion and outdoor functional zipper	02-06 (周二) 13:52	819 KB	★
▼ 上周 (2 封)				
Nadir Ra...	RE: YAB zipper factory-- A trusted supplier	02-02 (周五) 18:51	61 KB	★
Talha Ha...	RE: YAB zipper factory-- A trusted supplier	02-02 (周五) 16:02	63 KB	★
▼ 两周前 (3 封)				
Faizan A...	RE: Get New order, Our zipper R&D team for you	01-25 (周四) 14:09	142 KB	★
mayaz...	Re: FR ZIPPER REQUIREMENT	01-23 (周二) 20:05	3,176 KB	★
taller ota...	Re: Inquiry	01-22 (周一) 16:00	179 KB	★
▼ 三周前 (4 封)				
Amit Ag...	RE: Fire Retardant zipper, UL certificate	01-18 (周四) 14:35	11 KB	★
rasel_pr...	RE: zipper manufacturer in China	01-18 (周四) 11:21	84 KB	★
Tom Fra...	RE: Round-corner zipper for luggage	01-16 (周二) 11:31	490 KB	★
alberto.c...	RC FIL NON TEX - BIODEGRADABLE ZIPPER	01-15 (周一) 16:30	354 KB	★
▼ 上个月 (6 封)				
Rkumar	RE: Get New order, Our zipper R&D team for you	01-12 (周五) 12:56	129 KB	★
Aamir	RE: Get New order, Our zipper R&D team for you	01-11 (周四) 13:18	131 KB	★
Motowa...	Re: ***SPAM*** FR / non FR zipper specially designed for your safety vest	01-09 (周二) 22:03	145 KB	★
veysel@...	Different size of long chain metal zipper	01-09 (周二) 21:10	778 KB	★
Ali Al M...	RE: TOP Intensified Zippers	01-08 (周一) 18:58	991 KB	★
Huma Sa...	Information about YAB Zipper's	01-05 (周五) 20:02	24 KB	★
▼ 更早 (181 封)				
Prashant...	RE: SPIFR FR Zipper , cooperate with you	2023-12-25 (周一) 14:10	29 KB	★
Rashid A...	AW24 PRICE INQUIRY GRP AND FRP	2023-12-11 (周一) 07:36	1,200 KB	★

井喷模式

实现业绩增长 “五步执行路线图”

第一步，锁定你的目标客户

我们知道不同的目标客户就有不同的目标、不同的梦想、不同的蓝图；他们有不同的生活观念、生活背景和生活经历；他们有不同的需求。所以锁定我们想要服务的、所要满足的需求和我们所要帮助的目标对象，是营销的起点，是非常重要的。

不管你做任何的销售，不管你做任何的宣传你的第一点就是要锁定目标客户

第二步，明确目标客户渴望实现的目标梦想和蓝图

一旦锁定了目标客户，第二点我们要

明确目标客户所渴望实现的目标或者是梦想或者是蓝图
因为帮助客户实现目标，实现梦想，实现蓝图是我们营销的最终目的

所以，这一步非常关键，我们不仅要明确我们的目标客户所要实现的梦想，更重要的是我们需要确认，从我们目标客户那里得到反馈，得到正确的或者是正面的反馈，这就是他们所要实现的梦想，或者是目标。

第三步，把所要实现的目标细化成能够量化的里程碑

第三步我们需要做的就是将他们所要实现的目标细化成一个一个能够量化的里程碑。

这一步非常关键，为什么呢？因为许多人都有一个模糊的目标或者是梦想，但是追究起来细问起来的时候，他们却无法用语言去描述它，更谈不上量化。

所以作为营销人，如果我们能够帮他们量化每一个环节，量化每一个里程碑，然后把一系列的里程碑按照正确顺序排列起来，然后展示给他们看。让他们认识到，只要经过这一个一个的里程碑，经过这一个一个的步骤，一个一个环节，最终他们就能实现自己的目标。

**那么他们就会很自信的采取每一个行动，帮助自己实现自己的目标
实现自己的梦想，在这个过程中也就帮助了我们完成了成交
所以这一步非常非常关键细化每一个里程碑**

第四步 让客户感觉到能够独立完成至少前三个里程碑

第四步我们要免费让他们从心里感觉到他们能够独立完成至少前三个里程碑，这是一个非常关键的步骤。其中有两个环节非常的重要，第一就是免费在客户和我们完成第一次成交之前，我们需要免费帮助、通过免费的服务、免费的教育和免费的赠品等等各种营销活动，要让他从内心深处认识到，他能够独立完成至少前三个里程碑。免费非常重要，免费是为了取得对方的信任，免费是为了让对方能够提高自信，提高信心。第二个环节就是要让客户从内心深处意识到，从心里感觉到他能够独立完成至少前三个目标，前三个里程碑，这是非常重要的。

我们知道客户在追求自己梦想的时候，往往缺乏信心，缺乏自信。当我们的营销能够让他从内心深处意识到，能够触发他内心深处的自信，让他自言自语地说，我能做得到。当我能触发这种积极的情感的时候，我们就给了他的行动添加了一个非常大的动力。他就会不断的采取行动，不断的去实现他最想实现的终极目标。

这个环节，这个步骤，两个关键点：

一是要免费；

二是让他们从内心深处从心里真正的感觉到他能够独立完成至少前三个里程碑。

第五步，让客户知道购买你的产品是他想要实现的终极目标

最后一步也是最关键的一步，令你惊喜的也是最容易的一步。告诉客户购买你的产品，能够帮助他实现他想要实现的终极目标。

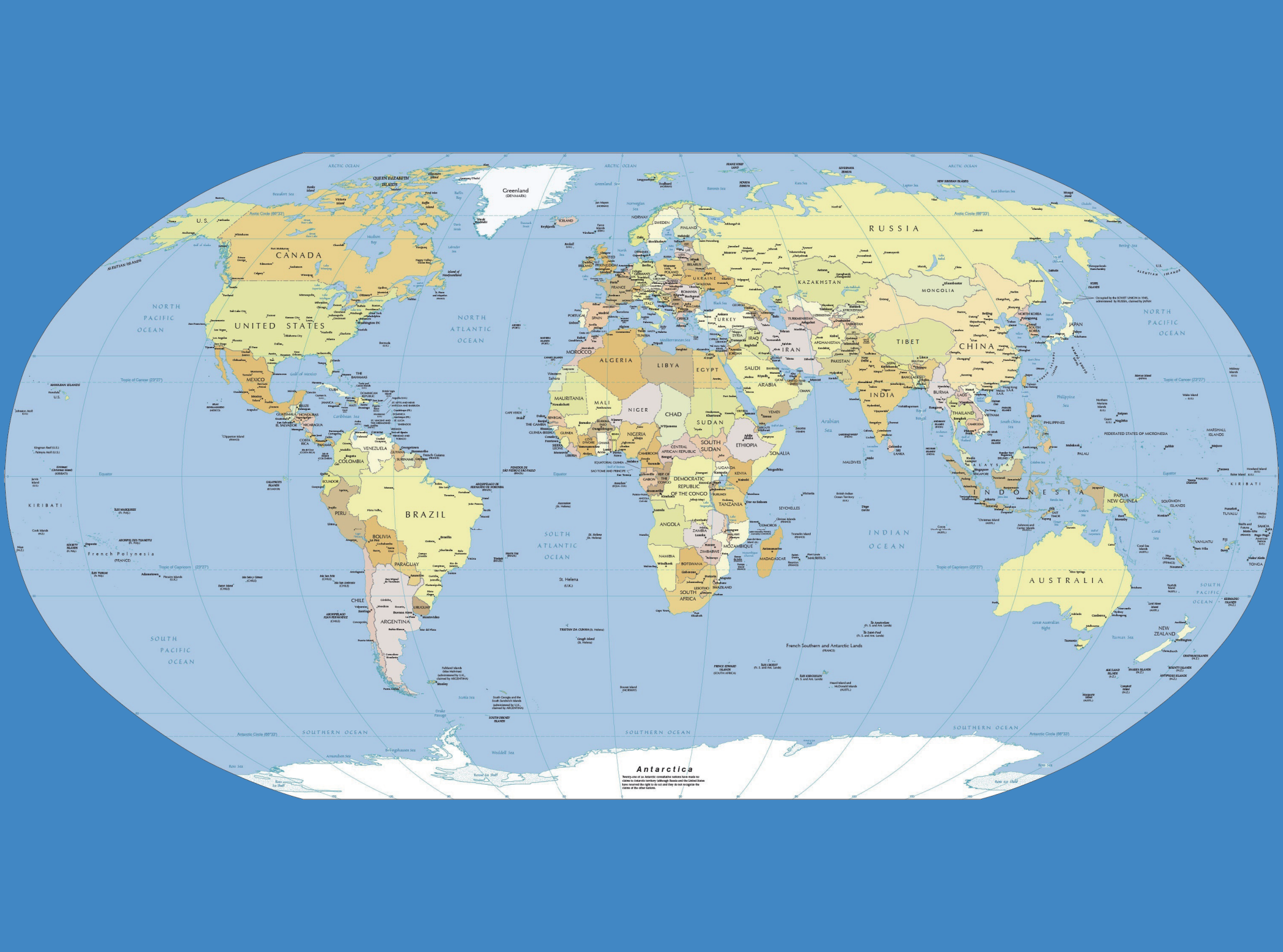
其实很简单，很多人在这一步犯下错误，就是让销售、成交、客户的购买变得非常的困难，非常的麻烦。我们知道我们要让客户非常轻松地购买我们的产品、我们的支付方式、我们的客服、我们的配送种种的措施，要非常有利于客户，让客户更容易说：我要购买。

在这一步还有一个关键环节，要消除最后成交的风险。

我们知道，客户在购买决定时尤其是他第一次从我们这里购买产品和服务的时候，总会有这样那样的风险。

如果你掌握了这五个步骤，销售对你来说永远不是一个挑战

因为根本没有销售，成交对你来说是一件非常轻松的事情，所有的竞争对手试图夺走你的客户的梦想，或者是企图都会成为泡影，已不再为竞争而苦恼



Antarctica

Many one of six Antarctic continent nations have made no claim to Antarctic territory although Russia and the United States have claimed parts of it and they do not recognize the claims of the other nations.