

外贸人如何获得更多 Whatsapp 号资源

今天我们继续来聊聊 Whatsapp 营销除了封号面临的另一个问题：Whatsapp 号资源太少。相信不少老板都有过这样的经历：当你和市场有类似社媒营销软件的销售面对面的时候，你看着他搜了一大堆的 Whatsapp 账号群发，这使你产生了一个美好的愿望，买下它，我也可以每天搜那么多、发那么多，然后订单源源不断。

事实上当你花了 1 万多甚至 2 万多买单之后，你发现第二天你能搜到的并不比销售给你演示所搜到的号码多，而且，第三天、第四天仍旧如此。这些资源没几天就发完了，甚至还来不及等你的账号被封掉。然后你心里问候了这个软件供应商全家之后，就把这个软件扔在了一边。

希望您并不符合我的描述。

我们希望“**全客社媒助手**”帮助你从稀缺的 Whatsapp 账号资源中，拿到更多的有用的结果。我们先来讲一句价值 500 万，甚至更多的谷歌搜索语法：

“关键词”+Whatsapp+site:facebook.com，当然还能加个国家区号。

为啥说他价值 500 万甚至不止？因为不管是哪个供应商，搜 whatsapp 号，从谷歌搜，从 Facebook 搜用的都是这句语法格式。关键词+Whatsapp 表示我要找含有这个关键词的，带有 Whatsapp 号的页面。

site 表示从那个网站去搜。然后就是用谷歌给他搜出来，把搜到页面上的 Whatsapp 号抓下来——销售给你演示的时候，你能看到那个谷歌界面在快速滚动，其实就是谷歌在抓取信息。如果从 2021 年 Whatsapp 营销工具开始热起来到今天为止，这类产品的销售额有 500 万，那么都是拜这句搜索语法所赐。

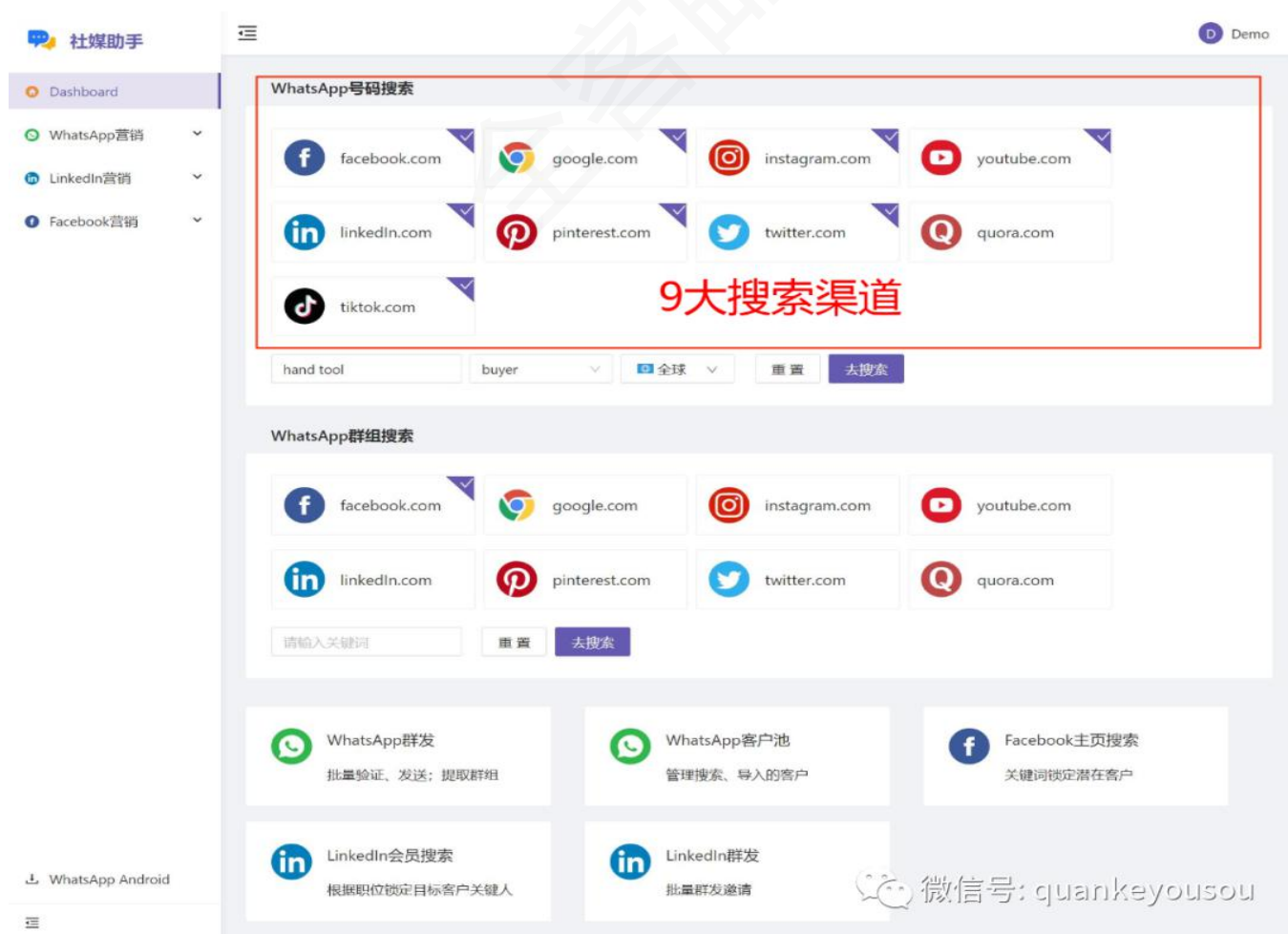
所以我说他值 500 万一点不为过，甚至更多。**大家的做法都一样，采集号码，让你验证、群发（包括我们“全客社媒助手”，老的版本也是专业。）**。厚道一点的，还能提取群组里的号，关键词给你加个引号做精准匹配（比如我们“全客社媒助手^^”）。不厚道的，告诉你 site:facebook.com 就是 Facebook 营销，这是彻底利用了供求双方的信息不对称——就是骗你。

一切似乎又回归到原点, 30 年前我们的外贸先辈们, 不就是用这样的语法在谷歌上找到大量的采购商公司、联系人、邮箱, 从而建立起自己的商业帝国的么。只是现在我们搜的目标不一样了, 但语法仍旧是这句语法。所以, 我们用这句语法, 继续来解决搜到资源少的问题。而解决问题的核心方法, 我把他归纳为八个字:**化整为零, 精准出击。**

1、更多的搜索渠道

Site:facebook.com, 决定了我们搜索的范围是所有 Facebook 的页面, 不加 site 是默认搜索谷歌网页页面。那么, 是不是可以有更多页面呢? 加通道就是了。比如, site:linkedin.com, 我把领英上匹配你产品的 Whatsapp 账号搜一遍。site:twitter.com, site:pinterest.com, site 热一点的 tiktok.com。

就是从这些社媒上摘取符合关键词的 Whatsapp 号。理论上你可以无穷无尽的 site, 想加多少源头加多少。当然事实上我们不需要那么多。我们只需要加上那些热门的社媒就行了。而且你怕一个个去 site 太麻烦的话, 我们**全客社媒助手**给你做了**全选和批量处理**, 选中媒体, 挨个搜过来。媒体越多, 能搜到的结果也越多。如图:



9 个，够你用了吧。还不够？没关系。下次全客社媒助手的升级，我们给你加个自定义。你可以去搜 Europage，去搜 EC21，甚至你行业的专业论坛。这样的结果，是不是既多，又准？

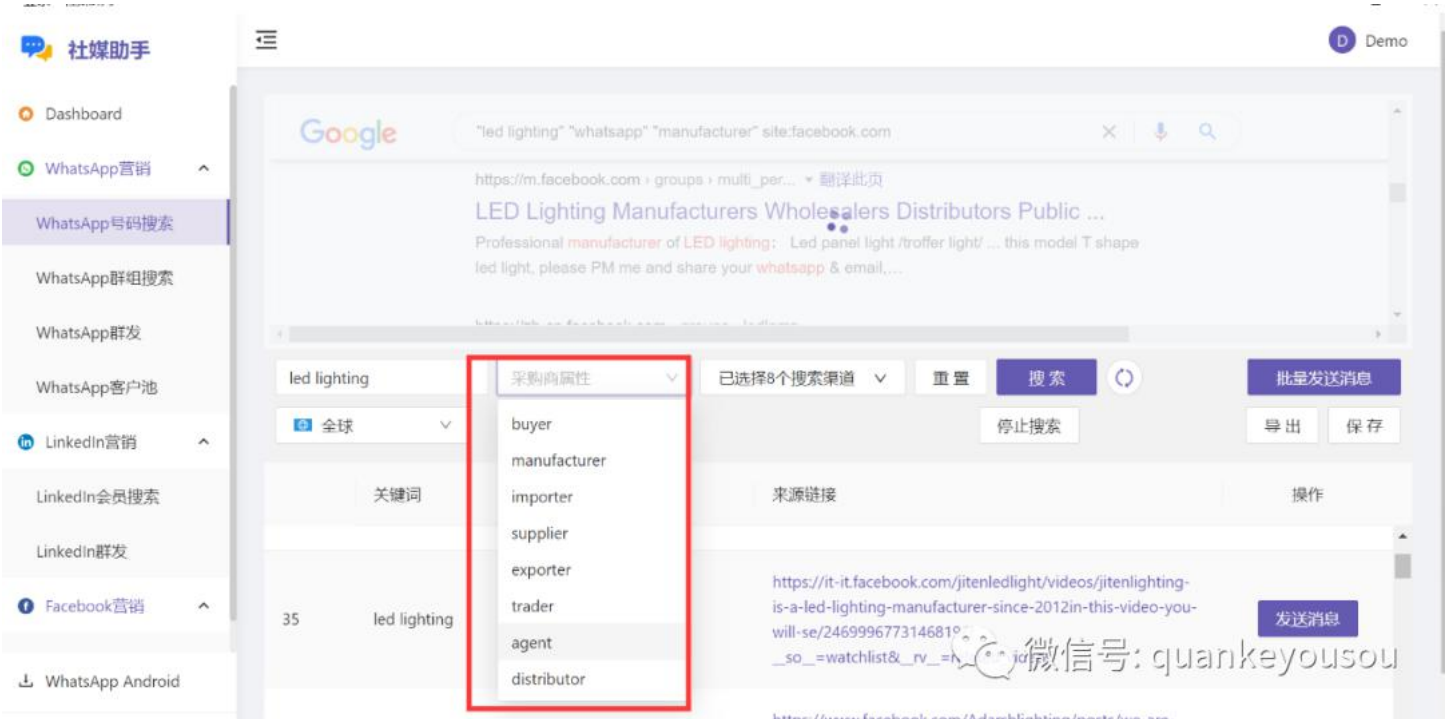
2、采购商身份匹配

无论哪一位老外贸，从谷歌去搜目标客户，都不会只用关键词。他会给配上个目标客户的身份。比如是进口商，比如是零售商，做 OEM 的话我找制造商等等。同样我们也可以把搜索语法变成如下：

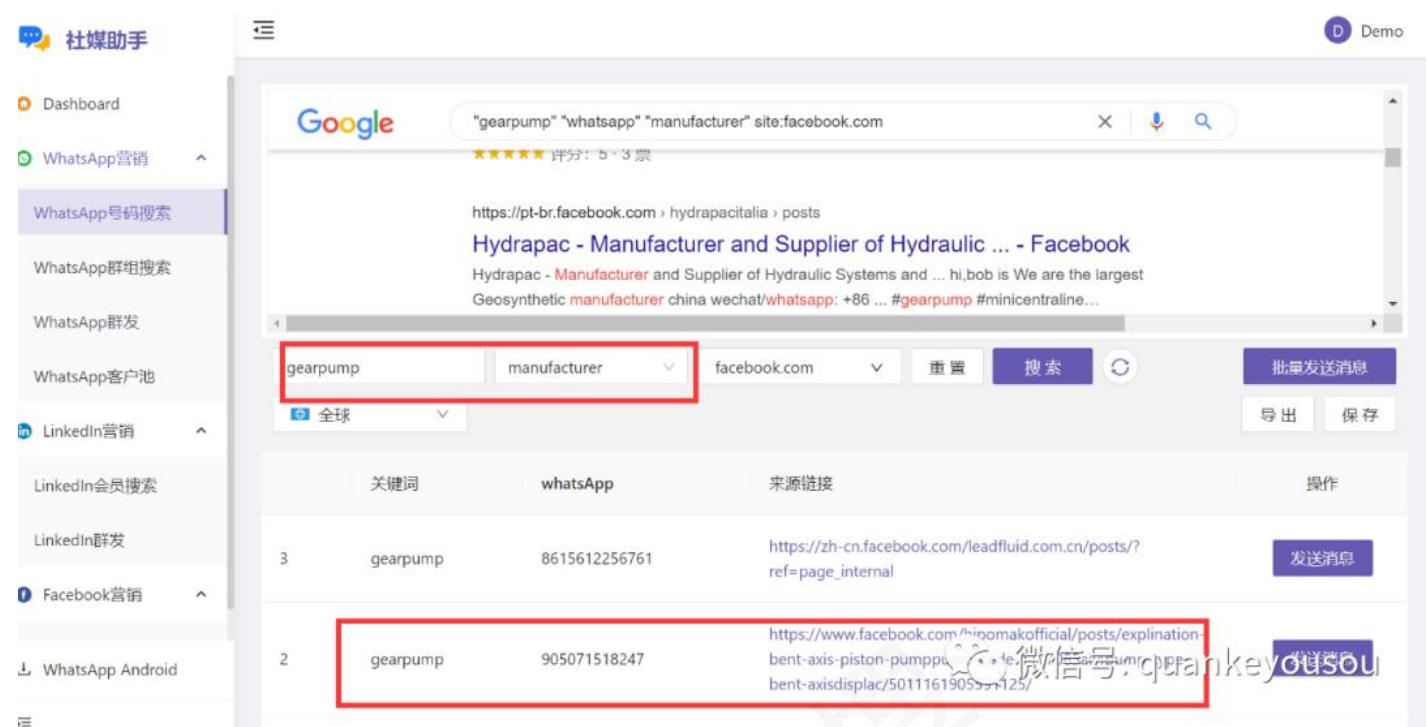
“关键词” + 采购商身份 + Whatsapp + site:facebook.com

搜 led lighting，你能搜到 100 个号，搜 led lighting manufacturer，又能搜到一堆.....只要你不断变化采购商身份，我们就能搜到更多的资源。而且，这种匹配制造商的搜索结果更准。因为你指明了要搜什么样的人，所以搜索引擎就会搜有所标记的身份的页面，而不是只要有关键词就给你拉过来。

没错，我们全客社媒助手给你设计的系统里，加上了采购商身份的判断。锁的更准，同时换一种身份去搜，又多一堆结果出来。如图所示：



实际使用情况如何？我们来找个冷僻词：齿轮泵。看看匹配 manufacturer 这个身份之后的结果：



这是一个来自 Facebook 主页的结果：



看他的陈列和介绍，他是不是一个泵、轴承、阀门一类产品的制造商？

再来一个：

登录 - 社媒助手

社媒助手

Dashboard

WhatsApp营销

WhatsApp号码搜索

WhatsApp群组搜索

WhatsApp群发

WhatsApp客户池

LinkedIn营销

LinkedIn会员搜索

LinkedIn群发

Facebook营销

WhatsApp Android

Google search results for "gearpump" "whatsapp" "manufacturer" site:facebook.com

Results table:

关键词	whatsapp	来源链接	操作	
10	gearpump	905308896075	https://www.facebook.com/fabrazihydraulics/	发送消息
9	gearpump	905550167003	https://www.facebook.com/103439871504349/posts/pto-isuzu-moy-cr-mechanic-made-in-turkeyfor-more-informations-whatsapp-90-555-01/209523140896021/	发送消息
8	gearpump	8615502421365	https://he-il.facebook.com/empparts/videos/665644037606650/	发送消息

同样看看来源的 Facebook 页面：

Facebook page for Trucks Spare Parts

简介:

向 Trucks Spare Parts 提问

“可以详细地介绍一下你的业务吗？”

“你们的门店在哪里？”

“你们有什么推荐吗？”

“现在有空聊天吗？”

输入问题

发贴

照片/视频

签到

标记好友

Trucks Spare Parts

8月9日 14:46 ·

Whatsapp : +90 501 332 9 332

Adapters / Adaptateurs / Adaptadores / Адаптеры

4 X 3 Double Gear Adapter

HAYNEKS

这个就更不用说了吧。连简介都不用看，我们就知道了他的身份。

这样的 Whatsapp 号，够精准了吧。

而且我们还发现一个比较有意思的事情。当你不加采购商身份匹配的时候，你搜工业品，阀门，轴承，齿轮，法兰等等，你会发现好少啊。但是加了 Manufacturer、Buyer 这样的词之后，明显多了。到底是啥原理，有兴趣的，可以关注我们，日后慢慢絮叨。

3、匹配小语种

它的搜索格式大致如下：

“关键词（小语种）” +Whatsapp+site:facebook.com

你说不是有加国家区号搜了吗？不一样。当你用**小语种**的时候，搜索的是该语种网页上结果，而加国家区号仅仅只是搜索带有该国家区号内容的英语页面。

用来干啥？搜索那些当地的采购商啊。为啥要搜当地的采购商？蓝海啊。英语网站谁都能搜到，都能去联系一下，而小语种的网站，搜到的、接触的、联系过的人少，不正是好机会吗？

同样我们也用 Gearpump 这样的冷僻词，来看看西班牙语的搜索结果：

社媒助手

Dashboard

WhatsApp营销

WhatsApp号码搜索

WhatsApp群组搜索

WhatsApp群发

WhatsApp客户池

LinkedIn营销

LinkedIn会员搜索

LinkedIn群发

Facebook营销

WhatsApp Android

Google

"Bomba de engranajes" "34" "whatsapp"

全部 图片 视频 新闻 更多

获得约 39,300 条结果，以下是第 4 页（用时 0.33 秒）

https://www.vedatbaltaci.com.tr/monocristali

gearpump 采购商属性 google.com 重置 搜索 批量发送消息

西班牙 Bomba de engranajes 翻译

	关键词	whatsApp	来源链接	操作
21	gearpump	8615027508176	https://unianoracomunicacion.es/awyko1FN/137_bomba+muera+ulica+con+auxiliar+de+12+strias+awykbTPK.html	发送消息
20	gearpump	3133270000	https://partsrepublik.com/es/moto/yamaha/yfm700r-2016/oil-pump	发送消息
19	gearpump	432201658207	https://www.cemausa.com/asp/101_6559_premotec_bomba-de-engranajes-35-wat	发送消息

微信号: quankeyousou

Sector METALURGIA 4268

Sector MADERA 377

Sector Metalurgia» Hidráulica Industrial » Bombas hidráulicas

Bomba de engranajes 35 watos



Embalaje: INCLUIDO

Portes: DEBIDOS

Entrega: Inmediata

Stock: 1

Referencia: BEPREMOTEC-1

Marca: PREMOTEC

Modelo: BL 58 EB

Año: 2009

Características:

Bomba de engranajes 35 watos y 24 volts DCC

Nº fabricación 4322 016 58207

Potencia: 35 Watt

Voltaje: 24 Volt DCC

Potencia eje 110 mNm

Velocidad nominal : 4300 rpm

Diametro: 68.0 mm

Longitud: 62.0 mm

Conexión cable tacómetro.

Marca bomba DPP

ATEMPERADORES DE MOLDE

CEMAUSA

Buscador por Marcas

Buscador

Buscar...

Su cesta de la compra

Cesta: 0 productos

Total: 0,00 €

Ver cesta

Pagar

我告诉你这个西班牙语标题翻译过来就是齿轮泵。准吗？

再来一个：

社媒助手

Dashboard

WhatsApp营销

WhatsApp号码搜索

WhatsApp群组搜索

WhatsApp群发

WhatsApp客户池

LinkedIn营销

LinkedIn会员搜索

LinkedIn群发

Facebook营销

WhatsApp Android

Google

"Bomba de engranajes" "34" "whatsapp"

全部

图片

视频

新闻

更多

获得约 39,300 条结果，以下是第 4 页（用时 0.33 秒）

https://www.vedatbaltaci.com.tr/monocrystal...

gearpump

采购商属性

google.com

重置

搜索

批量发送消息

西班牙

Bomba de engranajes

翻译

关键词

whatsApp

来源链接

操作

12

gearpump

7495788444

https://www.scheugenpflug-dispensing.com/es/proteccion-de-datos/facebook-privacy-policy.html

发送消息

11

gearpump

17702180835

https://www.scheugenpflug-dispensing.com/es/proteccion-de-datos/facebook-privacy-policy.html

发送消息

10

gearpump

34938592757

https://www.scheugenpflug-dispensing.com/es/proteccion-de-datos/facebook-privacy-policy.html

发送消息

https://www.hs-shanghai.com/es/Spare-parts499/60191874-



准不准，咱们看上图说话吧。

增加源头，匹配采购商身份，换小语种，以及组合使用。这大大增加了 Whatsapp 号码资源的采集量。后两个还能更有利于我们采集更精准的采购商。如果还是听的有点模糊，那么我们来这样做一道算术题：

1 个关键词，通过 4 个媒体去搜，每个媒体出 20 个结果，就是 80 个结果。

现在 1 个关键词，变换 10 个采购商身份，更换 10 个常用小语种，通过 9 个媒体去搜，同样每个媒体拿到 20 个结果，能拿到的结果是 $1 \times 10 \times 10 \times 9 \times 20$ ，18000 个。

当然这是一个理论值，不过实践结果即便没有那么多，但十倍、百倍的放大数量，提高一定的精准度，还是能做到的。

最后，我们还是要重申，Whatsapp 是一个触达工具，如同邮件一样，都是你联系客户的沟通工具，而不是单纯的资源采集工具。

找到精准客户，比如这客户确定是采购你产品么？这个在网络渠道是无法 100%判定，我们只能从这个企业的页面、社媒页面、网络相关描述等初步判断。

如果我们有精准的客户资源，比如有海关数据，领英 list，再配上邮件、Whatsapp 以及其他社媒的多维度营销触达，那就真的很厉害了，这也是 Whatsapp 在外贸营销中该扮演的角色。

而这些如海关数据、领英、采购商邮箱、WhatsApp、脸书等，全都可以在我们的**全客客户开发整合系统** (liafaninfo.com) 使用。

以上是我们今天介绍的 Whatsapp 营销内容，希望能给你带来启发和效益，或者，减少盲目的投资。

全客外贸客户开发整合营销系统：

- 1、客户资源整合（海关数据+搜索引擎+社媒+展会+地图+品牌库）
- 2、邮件采集（合法授权，员工企业邮箱+职位、姓名、社交等）
- 3、企业进出口分析（原产地/国+供应商/采购商详细分析+产品分析）
- 4、邮件营销（自动验证，一键群发，独特的二次营销）
- 5、AI 自动开发（只需设置产品，自动精准搜索和群发，二次追销，详细邮件反馈）

全客社媒 whatsapp 营销助手：

- 1、9 大社媒渠道
- 2、自定义采购商身份
- 3、自定义小语种
- 4、一键采集 WhatsApp、领英、脸书
- 5、批量加群组
- 6、批量验证、群发
- 7、客户池管理自定义标签
- 8、自定义过滤不要的区号

PS#: 所有社媒 whatsapp 搜索，均来自网络公开页面信息，仅供用于外贸业务沟通。

www.liaofaninfo.com

QQ: 2852895521 (点击远程演示)

微信: jasonstrength

(同行勿扰)