

环球快搜 FAQ

为什么说【环球快搜】是专门为外贸公司设计的？

 **环球快搜** 是为让：外贸员寻找更多的潜在买家，获取精确的联系人，所以在数据收集、加工等处理上是围绕全球实物贸易公司及相关公司展开的。

联系人重点放在采购决策人员上，如：采购经理、首席执行官和其他相关负责人。

系统特有标签，如：可能是进口商，可能是物流公司、采购相关人员等，都是围绕外贸开发客户场景来设计的。

怎么使用【环球快搜】系统？

 一般两种场景下使用【环球快搜】

1. 想获取客户名单：如果您手头上没有客户名单，可以用【产品查全球公司】快速获取客户名单，每个公司提供多维度信息，让您快速判断是否是潜在客户；
2. 对单个客户查关键联系人：如果您已有或者可以从其他地方获取很多客户名单，可以用【公司名/域名查联系人】功能，查询关键字联系人，导出成 Excel 或者文本文件，然后主动联系对方。

【环球快搜】和 Google 的区别？

 主要区别如下：

1. 信息组织方式不同：google 是以网页为单位，显示一个网页的信息；
【环球快搜】是以网站为单位，显示一个网站的多维度信息，如公司概况、主营产品分析、联系人分类等信息；

2. 服务对象不同：google 是综合搜索引擎，面向大众，所以单个查询中，存在很多非贸易相关信息，同时存在对一个网站多个网页显示（重复）；

【环球快搜】是服务外贸企业，所以在收集企业的时候，主要是围绕全球实物贸易企业及相关企业，不存在重复性，过滤不相关网站，业务针对性强。

3. 信息维度不同：google 以网页为单位，只能对这个网页进行分析；

【环球快搜】是以网站为单位，整合这个网站的各种信息，比如公司介绍、产品图片、社交信息、各种联系人，然后根据外贸使用场景，进行各种特色分析。

4. 显示信息量不同：一个关键字在 google 里面查询，首页显示有几千万的查询结果，但真正能看到的一般 300-500 条左右。

【环球快搜】查询也有限制，一个关键字、一个地区最多显示 500 个公司；但可以切换地区查询，按照 170 个地区来计算，理论上可以显示： $170 \times 500 = 83500$ 个公司。

这么多数据从什么地方来的？

 十多年来，我们不断从互联网上收集相关公司、联系人、社交等信息，通过长期积累形成海量级数据。通过技术手段，对数据进行收集、清洗、分析等操作，形成一个简单易用、外贸员专用的搜索引擎系统。

数据是否保持最新？

 系统 7*24 小时不断更新数据，最大程度保证数据的实时性。

也存少部分数据没有及时更新的情况：比如员工最近离职了，系统还未及时更新，但后续会陆续被更新！

 LinkedIn 人员电子邮件地址准确吗？

 系统将 LinkedIn 电子邮件地址分为四类：匹配、可能匹配、低匹配和推测。

1.匹配、可能匹配、低匹配度: 电子邮件地址来自互联网邮件，根据 LinkedIn 人员和电子邮件 @ 的前面文字进行匹配，得出匹配规则。 例如，如果互联网邮件中有一个叫 Jack Lee 的人，并且电子邮件地址是：Jack.lee@xxx.com，系统会判断[匹配];

2.推测：根据匹配规则，推断出其他人的邮箱，此类邮箱不能确保 100%准确度。

 查询有限制吗？

 有限制的。

- 公司查联系人: 每天查询 100 家公司，自然日凌晨重新计数（没有联系人、单个公司职位筛选不计数）。
- 产品查公司: 每天 100 页显示，每页 10 条，所以每天可以显示的公司为 1000 家，自然日凌晨重新计数。

 可以导出成文件吗？

 可以的。

- 公司查联系人: 可以导出成 Excel 或者文本文件；
- 产品查全球公司: 不提供公司列表导出，可以浏览每个公司，在【公司查联系人】功能导出核心联系人。

 系统支持多少地区查询

 当前系统支持 170 多个国家/地区查询。

 支持小语种查询吗?

 支持全球各种语种查询，使用提示：比如查西班牙，可以先用英文的关键字查一次，在用西班牙文查询一次，这样可以获取更多的客户。