

电子商务指导:如何用电子商务做外贸电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/595/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_595945.htm

网络可以带给我们什么,我们跟得上网发展的步伐吗?我在这里来与大家分享一下.我所认为的.怎样把外贸工作与网络结合应用吧.真的就一台电脑,并且能够上网,你就已经可以做得不错了. 1.建一个好的公司网站. 客户浏览你的网站,他想看到的是什么?漂亮与准确的产品图片,最好点击后能有产品多角度的展示,产品的数据齐全(如果产品太多,起码每个毓第一页要填写齐全).当然,一个网站的字体也要清楚,不要太大也不要太小,网站当然还要把自己的联系方式写上去,什么ICQ,MSN,Email,Yahoo,只要外国人会用到的通通给写上去.这并不是一般网络公司给挂的显示多少人浏览过你的网站的那一种(那种是垃圾,一点用处也没有)流量统计器可以统计什么国家的人,什么时候,从何而来,看过了哪些页面,透过什么搜索引擎而来,通过什么关键字的,都可以一目了然. 小贴士:如果你的一级域名每天都有固定的比较好的访问量,那么以后你换公司了,或者不做这种产品了,你可以把这个域名与注册的B2B网站所用的帐号与密码,以及这些网站上用的邮箱,全给卖了给SOHO工作者或者其他公司吧.怎?世界一向都有这种买卖的啊.流量与客户群的准确度越高,卖的钱越多.免费建企业网站的首选是Ecplaza.net,适合公司产品比较少的.如果你是做小商品批发出口的,把上千个的产品的价格给标出来吧.拥有更容易的采购方式,招多几个客服人员,价格采用以量打折的方式,逼免在价格方面浪费太多的时间. 2.网站的免费网络宣传(非B2B网站) Spam(垃圾信息),说白了我们在网络

世界要做的就是这个,是不是不好听?不中听?那你一就坐着等客户自己上门,一就叫你老板出钱做宣传吧.Spam的对象是论,留言板,和一些免费申请网站的地方,博客,公告板等.所有的你能输入东西的地方.上面发布信息有几种形式. 准备:把宣传的文档,Html文档,全部整理好. 1.纯文字(记得写上你公司的网址) 2.文字 图片(文字方面有公司简介,吹下牛吧,产品关键字 图片gt. 3.最后一种是SEOER(搜索引擎排名人员)常用的做法N个很Hot的关键字,全部搞上自己公司的连接,这样做有什么用?实际上是不会有几个人会点这些连接去你的公司的,主要作用是让搜索引擎的Spider登记更多贵公司的资料,有利于搜索引擎排行的)Spam的坏处就是让世界上有更我你的脚印,当然,对这些东西没有什么兴趣的人就会说这是SPAM了,对这些东西有兴趣的人就会说:为什么你不贴在我家门前,好让我快点找到.-----Spam是会对其SPAM的对象的服务器造成一定的困扰,严重的话会崩溃的哦!所以做事有时也有留点情面,点到即止吧! 另外补:有些网站会有人专门处理这些信息的,所以有时要做得小心点,例如在某一些管理严格的网站上,只能在签名的地方挂上公司的网址与你的联系方法了,怎么说,最有说服力与吸引力的还是图文并茂的广告. 最后当然不要忘了把你的公司网站有登陆到世界上各个搜索引擎上去吧.那当然是英文版的比较好啦. 3.最大的限度利用B2B网站资源. 我们要做到最好的准备,才能达到最大的效率,先做效率,再检查效果,从而进行重点围攻. 准备: 工具:AirobotForm小巧的图片处理工具 注册方面:注册用的帐号名与密码最好是一致的,容易记. 浏览方面应该设置到只要往下拉,在相同的字段上就可以出现以前同样字段输入的信息的那种.公司的简介文档,产品关键字文档.如果写

完公司的简介还有位置就把关键字补上去.产品信息,数个.要发布的tradelead信息也是数个.相关的图片,上传到B2B网站的图片要符合要求,清楚,KB数也要比较小,30K-40K是比较好的.注册后就要一次过把产品与tradelead信息全部填满吧.(补:发的产品与tradelead信息的标题要付上与贵公司产品相关的产品关键字,最好是多种,不要全部一个样,千万不要只填上产品的ID,例如你是卖sofa的,产品全填上产品的ID,买家搜索sofa,全部搜索完了都搜索不到你,那你不是白白浪费工夫了吗?) 找一份B2B网站比较齐全的列表,一个一个的申请与发布吧.当你觉得你已经发布得够多B2B的时候,就停下来休息一会.回去看看那些B2B网站上有没有产品的求购信息的,有的话当然要发email去打扰一下啦.还有公司库,在上面搜索也有可能找到买家的,得需要一点点的技巧与耐心哦.当然信息不要乱发,要不连卖家你也通通发,肯定会被BS的.当你这样做了一段时间了,应该是时候静下来把自己的成果分析一下了,分析一下这些B2B网站,有哪一些的效果特别好的吧.还记得你在网站上挂了一个统计器了吗?现在去看看统计数据吧.客户的来源,等各个方面表露无为,你还呆着干什么?利用这些数据结合公司的发展锁定市场,也把效果做得好的B2B收集起来,重点培养.注:很多统计器的数据是一个月内清的,所以请各位自己把统计数据在月底的时候copy下来吧.对于重点的B2B网站我们要做的就是做好更新工作,每天按Repost更新,发布更新,修改更新,一天之内分时更新.(产品,tradelead与公司信息都要)如果网站免费用户效果非常好的话,而上面又竞争激烈,可以尝试申请多个用户的方法增加自我竞争力.附:注册多个用户的方法现在在中国制造网上已经是行不通的了. 4.扯谈一下利用搜索引擎搜索客户

吧 究竟搜索引擎可不可以找到客户,这是肯定的,但通过它找到客户的效果就得见人见志了.其实主要是通过自我判断和关键字的输入,可以找到各式各样的外商,发了求购信息的个人,贸易公司,买家集团,卖东西的网站,发销售信息的人等等,有可能你找买家,它却找了一大堆卖家信息上给你的.所以基本你找到了后还得进行分析,看看哪些信息是你需要的. 下面我以Google搜索引擎和一堆和本公司产品相关的关键字为例.说说吧.

5.关于网站上的买家信息有没有用 有些网站或者会有一些世界买家资料,地区买家资料的,可不可信? 当然其中会有些是真的啦,因这些信息都是一些公司平时收集回来的.所以我们得给他们联系一下吧,机会嘛,一个也不要错过的哦.这里所要说的的是一个关于利用邮箱给大量某同一地区买家发信息得要注意的事情:千万不要用网络公司提供的含有企业网址为后缀的邮箱去发这些信息,国灰某一地区收到了太多同一网络公司发来的垃圾信息的话,他们就会采取行动把这个网络公司的IP给封了,于是网络公司的其他邮箱客户也会因些遭殃的,网络公司提供的所有邮箱将不能与这个地区进行正常的邮件来往了,就是出现了发不了信的问题,却能收信.

100Test 下载频道开通 , 各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com