

如何用电子商务做外贸 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E7_94_A8_E7_c28_33868.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. 我要狠狠地说一句的是,现在大部分的网络公司根本就不关心我们这些企业的发展,随便的给我们套一个模版就草草了事,更可恨的一些做法是:首页给你一个大大的Flash,首页居然是中文的,产品图片上传极其不方便,网页式的留言系统,成为SPAMER的天堂,title与meta标记一点也不给你弄,一页内展示的图片极其少.说真的,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.给个比较好的网站做个参考吧.<http://www.chinayadea.com/>什么?你公司没有钱做个网站,或业务员太多,网站上的联系方式给老业务给占了?自己申请个免费的网站吧,自己肯出点小钱的话,60块左右就可以买一个级的域名来绑定申请得来的免费网站了.免费建

企业网站的首选是Ecplaza.net,适合公司产品比较少的. 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,建议你做一个像这个网站的一

样,<http://www.aypearl.com/>,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)
- 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?实际上是不会有多少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式了,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. 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