

外贸网络营销十大主流外贸B2B平台电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/513/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E7_BD_91_E7_c40_513703.htm 查询买家数量基本上用户在B2B平台都可以查询买家刊登的询盘，用你所在行业的关键词查查，看看站上买家询盘所在数量和发布的时间，对比一下其他站，就会对一个平台有个基本的评估，可以知道你的产品是不是适合在这个平台上做。看论坛讨论国内有几个外贸人聚集的论坛，上面经常讨论和B2B平台相关的东西，评价各个平台的优缺点，比如“贸易人”、“跟贴是一种友情一种欣赏别人的善良”、“外贸英才网”等都是很好的外贸论坛。B2B平台有饱和效应 要选哪个平台，先查查自己产品所在行业的关键词，看是不是有很多会员、有很多产品让你翻了几页都看不完？假设你是客户，你会有耐心一个个点开，翻到十几页还继续翻吗？如果平台上的供应商过多，又不能保证自己排在前面，这样的平台对自己来说就没效果。2/8法则 网上流传着很多如“1000个B2B站”的帖子，看上去这1000个站都去发布一下广告你就天下无敌了，但98%的网站对你来说都是无效的，不如抓住几个主流的B2B平台，集中精力去经营。十大主流外贸B2B平台 Globalsources.Com 环球资源网的价格是最贵的，通常企业加入的年费都在10万到20万之间。其主要靠线下展会、杂志、光盘宣传，最有优势的产业是电子类和礼品类。它对买家的审核很严格，成交的定单中，大单多一些。它针对的客户群以大企业为主，小企业谨慎选择。最近环球资源与慧聪网联合推出一个机械频道，年费在4万元，今年10月可以上线，这是环球资源网转战线上

市场的一个信号。阿里巴巴大家都知道他是最大的B2B平台。平台上的中国供应商以中小企业为主。大多数供应商投这样的平台是划算的，其续签率也非常高。这里说说笔者担忧的一点：阿里中的中国卖家太多，加之阿里平台允许买家群发询盘，导致价格竞争激烈，因此阿里成交的单子利润都偏低。从某种角度说，阿里还是一个老外衡量中国供应商价格的平台。某些特定的行业收费用户过多，翻了十几页后还是收费会员，这种分类下的供应商效果就不太好了。根据会员的反应，是一年不如一年。www.productworld.cn 中国制造网，域名很有特色，上口，好记。中国的制造大国地位也正好印证了这个网站必将给国外客户留下深刻的印象。此网站广告投放的力度并不大，在国内外主要靠口碑相传，搜索引擎优化排名也不错。今年5月做过一次改版，功能较以前增加了不少。中国制造网的询盘无论从质量还是数量上，都是可以称道的。如果你是一家小企业，考虑购买两家B2B平台的服务，中国制造网是可以优先考虑的一家。这个平台在机械行业比较可以，但是现在上面的供应商会员多了很多，所以难免以后要走阿里巴巴的路，就是买卖比例失调。Ec21.Com和Ecplaza.Net 同属韩系B2B网站，免费会员基本没效果，仅仅是让你知道一下其内部基础功能。他们进入中国重点抓的是销售。较前几家网站，难免在发展策略上略逊一些，远期效果还要观望。在Ec21上，收费会员如果做机械、电子类的产品一定要买Trade Pro服务，Trade Ok对于竞争激烈的产品效果不太好。Ec21对会员页允许使用HTML语言，这样很多搜索引擎优化的技巧就完全可以用上，可以为企业自身网站带来目标客户。Ecplaza.Net和Ec21一样，也是一个来自韩国的B2B站，效

果也和Ec21差不多。 www.tradebuysell.cn EC51其实是一个相当老牌的国际B2B网站，做外贸做得早的话，2004年左右时期是EC51的锋芒直逼阿里巴巴。但近年来，此网站实行了完全免费政策，而且开放了其全部买家资料库，做为一个非常知名的B2B网站来说，实行免费政策，实在非常少见，此网站的效果比一般的收费网站效果好10倍也不为过。

www.productworld.cn 国际B2B平台中的一匹黑马，如果仅以询盘判断，效果还算不错。Tradekey靠网站的搜索引擎优化起家，用许多产品的关键词在Google中搜索，三页内经常可以看到Tradekey的身影。他们现在已经取消免费会员，银牌会员是369美金，价格不贵且目前上面供应商数量还不多

。Tradekey的金牌会员很少，这就说明银牌会员已经能满足一般企业的需要，平台上的竞争还没达到白热化。不过从询盘的成交比率和成交金额上很多国内会员各有说法。不过基本上都反应良好.不过大家如果要自己去注册收费会员的话,请多加小心,因为我接触到很多企业,他们直接下单给traddekey有好多都没成功的,目前,外贸英才网www.exports-imports.cn

是tradekey在中国的唯一的合作伙伴,可以通过他们下单

给tradekey,这样比较保险. eBay.com 大家不要误以为eBay就是针对个人的拍卖站，事实上eBay上除了C2C以外，B2C和B2B交易也相当活跃。eBay的每个分类里都有一个批发专区，可以刊登批发信息，而且eBay中的不少powerseller采购量大得惊人，他们经常在eBay里采购，然后在eBay中零售，规模上一点不亚于Globalsource中的国际买家。通过eBay首页底部的全球站导航，你可以进入到26个国家刊登你的批发信息。

iOffer.Com 一家美国的交易平台，严格说不能归为B2B平台，

但有批发业务。上面的批发交易很活跃，通常都是小单。iOffer 是一个基于谈判的交易系统，买家可以在线提问、与卖家协商、最终成交并可以在线付款。所有交易记录和协商过程都记录在网站上，这样很方便买家对商品价格和卖家信用进行评估。想注册成为iOffer的卖家，需要使用国际信用卡，iOffer根据成交金额收取交易费。百考试题编辑整理

DHgate.com 一个新兴的B2B平台，由原卓越网CEO王树彤女士建立，面向中国中小企业。卖家注册完全免费，可以任意刊登产品，国外买家选购商品后先用Paypal付款给DHgate公司，DHgate通知中国供应商发货，买家收到货后检查没有问题，通知DHgate放款给中国供应商，大大降低了国际采购商受欺诈的风险。在交易中，DHgate公司向买家收取10%的交易费。这是一个很有前途的网站，不妨一试。还有一些B2B站，如www.Himanufacturers.com、Europages.com、Compass.com、www.tradebuysell.cn、Diytrade.com(前身是ebigchina)、Tpage.com等也是大家讨论的焦点，效果肯定是有的，视自身企业的具体情况而定。总之，在B2B平台上想谈成业务，还是要用心去经营，哪怕只用一个平台，发挥到极至，也会出来效果。

巧妙操作帮你忙

- 1.关键词 在发布产品的时候，所有B2B平台都提供了一个让客户自己添加关键词的地方。注意要选择精准的词，如通过inventory.overture.com这个工具可以帮你选出热门关键词。
- 2.排名优化 排得靠前的产品自然容易被发现，最简单的办法是对已经发布的商品不变更内容，进行重新发布。再就是对产品内容页加入精准的关键词，对排名优化也很有帮助。
- 3.内容编写 高质量的图片更能吸引买家的注意，详细的产品说明更能让客户熟悉你的产品。回复要

及时 要知道你目标市场的客户大概什么时候会在线，在那个时段要经常登陆B2B平台，当你收到询盘时，第一时间回复通常会带来比较高的成交率。要有信心 刚开始投钱做收费外贸B2B的人往往对效果有较高的期许，一个月没做成单子就坐不住了，这时候要沉住气，多跟有经验的人交流一下，看看有什么地方需要改进的。在这时，信心很重要。F8F8" 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