

行业B2B门户网站运营 - 内容为王电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/539/2021_2022__E8_A1_8C_E4_B8_9AB2B_E9_c40_539975.htm 说到“内容为王”，也许大家更多地想到电视台、新闻网站的运营，其实行业B2B门户网站的运营也逃离不了“内容为王”的原则。无论是新开通的行业网站，还是经营多年的老牌行业网站.无论是从搜索引擎优化、用户粘性、知识营销，还是从用户需求满足、商业模式构建等各个方面来讲，内容始终是一切的基础，现简要从各个方面来详细讲解。

1、内容全导入 - 新开通网站的第一步 行业B2B网站的模式主要就是产品供应、招商加盟、项目外包、在线交易、市场资讯、行业社区等6种模式，而在这几种模式里，无论行业网站建设的多么好，模式多么先进，用户还是主要来看内容的，不管是商业信息、行业知识、行业动态，都是属于内容，没有这些内容，就犹如一个商场建设的非常漂亮，却没有商品，是没有任何意义的，不会有人来光顾。新开通的网站，就象新建设好的商场，我们需要尽可能多的把信息录入到网站，商机信息、企业黄页、行业知识、行业动态等每个栏目的信息，至少都录入到10页以上，让用户看到的网站象开通了很久一样，让用户第一眼就对这个网站产生信任，从而吸引用户进一步来浏览、注册、发布信息、最后部分成为收费用户。

2、循序渐进增加内容 - 运营时的关键点 无论对访问者、对搜索引擎，都是希望网站能不断有新内容出现，卖产品，做服务，都是靠回头客的。网站也是一样，需要靠持续不断的增加网站内容，并且写上当天时间，吸引用户来持续不断的访问网站，让用户访问你的网

站成为习惯。对搜索引擎来讲，对一个网站的的评级最重要的一点就是这个网站是否循序渐进的增加新的内容，搜索引擎抓取一个网站内容的频率，是随着网站新增加内容频率来的，而用户搜索时，搜索结果中最要的一个排序规则，就是信息的出现时间。一个每天都更新(节假日除外)的网站(原创内容要占一定的比例)，一定会获得搜索引擎带来的大量新用户。网站的流量自然会一天比一天的上升，品牌影响力也会一天比一天的强。

3、增加非商机内容 - 网站推广的最好方式

许多行业B2B网站对行业知识、行业动态、行业社区等非常不重视，基本是处于抛弃的状态，这个对于网站的推广、用户的粘性、平台品牌知名度及影响力打造、搜索引擎对网站的评级都会有很大影响，尤其是新开通不久的网站，以及细分行业B2B网站，没有太多的资金预算去做推广，造成了流量非常的低，影响力不够，自然没有人肯掏钱给你。如果增加了许多原创的行业动态、行业知识，把博客、论坛、资讯等做好了，虽然这些栏目本身并不能带来许多销售，但是这是一个相对廉价的，可以源源不断的给你提供新用户的营销推广方法。因为据统计，在网络上学知识、找资料的人远远超过找商机的人，也是目前最为成熟的网络应用模式。在网站推广初期，如果你的平台及模式建立的好，您可以用极低的成本，把行业知识、社区的内容做好，也可以叫“知识营销”策略吧。BAIDU能称雄中文搜索市场，BAIDU音乐、贴吧、知道、百科做了很大贡献，因为带来了用户，有用户就有市场，就能建立品牌知名度及影响力。

4、大量原创内容 - 网站品牌的最好诠释

无论是买方信息、还是卖方信息，或者是行业知识、社区交流，无论是用户自己创造的，还是

网站工作人员自己录入的。一个宗旨，必须要保证大量的原创内容，转摘是必须的，但是原创才是方向。只有这样网站才会一直以高端的形象面对用户及客户。只有这样，搜索引擎才会带来大量新用户，用户才会形成习惯，定时来访问网站。在平台模式上，要鼓励用户发原创的内容，优先推荐原创内容。鼓励买家在平台上发布原创商机信息，给予最方便的信息发布方式。鼓励卖家在平台上不断发布供应信息，力求让他们以最详细的方式发布，比如：阿里巴巴鼓励供应商发布信息的广告词：发的越多，“发”的越多，这样买家才愿意去网站找卖家，比如：大家看看淘宝，就知道其产品内容之丰富了。在行业知识内容上，不仅要有专门编辑/记者，能通过采访、写综述等方式，创造原创内容，还要从模式是鼓励用户发布原创的、精华的内容。坚决不能采用垃圾网站的做法，采用软件在别的网站去拷贝商机信息、行业知识等。

5、让用户优先看到高质量的内容 做行业B2B门户网站，与做SNS、聊天工具有一些不同，虽然我们讲阳春白雪、下里巴人，都要照顾，但是我们始终是面对企业，是具有一定高度的。有的网站企业商铺，功能很多，也做的很好，但是点推荐、搜索结果前几页的信息，出现了很多非常不完善的，甚至就是乱七八糟的商机信息，这就会影响网站的整体质量，用户的体验。尤其是买家看到网站的卖家都是些信息不完善的，对网站及卖家的信任度都会非常低。网站就是一个市场，好的、差的信息都有的，做为平台，就有责任将好的内容“推”给用户看。从商机信息来讲，要推荐信息丰富的、完善的、热点的卖家信息给买家看。从行业知识信息来讲，要推荐最精华的、最新的、浏览次数更多的、评论/回复更多

的给用户看。关于整理的方法，做专题是最好的，把具有一定的关联性的精华商机、行业知识定期整理成专题，让用户有更多渠道看到精华内容。同时平台建设也要给予配合，做更多的内容聚合页面，让一个用户来了网站，能在网站停留的更久。这方面新浪新闻、QQ迷您面板、淘宝主题商机等做的很好，值得学习。

6、让内容更值钱 - 内容决定商业模式的构建

行业B2B网站现阶段的现状，大部分还是停留在卖信息、做广告推广的阶段，这必然决定了内容在其模式中起决定性作用。如果是做商机信息为主的行业B2B网站，求购信息、买家信息就只能让收费会员才能看，网站平均每天能有多少有价值的买家信息，决定了网站是否有人愿意付费。收费的卖家信息是否完善、丰富、靠前，是否比未收费的要更吸引买家，获得更多询盘，是决定平台是否有更多买家，卖家是否愿意掏钱给你的关键点。如果是纯粹卖行业分析报告的网站，内容就更重要了。丰富、翔实、具有商业价值的内容提供给交费的用户，而未交费的只能看选读、一部分基础的信息。这个时候内容的好坏，直接决定网站的发展。关于行业B2B网站的内容，也许大家都懂，但是真正去运营起来，许多细节、方向性的就不是所有网站的管理层人都能理解的。其中涉及到综合的、跨领域的东西很多，比如：网站技术、推广、商业模式构建、销售、新闻、服务等各个方面都要考虑，有时两个网站表面看起来都是差不多的，但是用户使用久了就能明显感觉出来的。

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