

怎样在B2B平台上做好网络营销？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__E6_80_8E_E6_A0_B7_E5_9C_A8B_c40_595313.htm

1.选择B2B平台三原则1.流量，当然是基于平台的内容丰富。2.平台优化情况，在主流搜索引擎上搜索你的产品关键字时，不做广告产品信息也能排在前几位，那是一种快感。3.知名度，说明：与第一点不冲突。马太效应，这东西潜力忒大，贸易平台不用说，是必选之一，可以将信息发布到几百个B2B行业门户平台上。2.产品上传一定得配上好图片，一张好的图片可以让潜在消费者对公司与产品初步好感。也能在海量产品信息中脱颖而出。产品内容填写标题系上产品关键字，有助于站内搜索。产品详细信息各参数尽量充实，笔者公司网络营销主做灯饰，处理B2B产品发布模板时会把产品品牌、型号、材料、工艺、品名、花色、规格、产地、寓意等等一些参数扩充在信息中。尽量让客户了解你的产品，了解你的公司。3.别让你的产品信息沉入10页之后，即时更新你的产品。尽量让你的产品信息靠前，让买家在查找时能容易的发现你。对你的竞争对手有个大致分析，你知道自己的产品信息排在他们的后面，滋味并不好。那就拿点时间，拿点人力出来。有时不可避免的还得拿点资金，如果您正在使用www.GASGOO.COM这样的平台，就得即使更新产品和销售信息，这类网站每天信息更新相当快捷。4.时间就是金钱，你得相信。当有产品所关联的求购信息马上与求购商取得联系，及时回复你的相关留言与信息，让客户感到你公司的正规，公司对客户对客户的重视。耐心地回答客户咨询的问题，在回复时把持好语

气与用词，这很关键。所网上贸易平台的用户，一定一定要使用在线接收回复功能，可以实时接收 / 回复客户的留言。

5.不断的提高与客户沟通的能力，这是一门学问，不要急于求成，开场就能破门的机率很小。防守反击，全攻全守战略自定，但得让客户感到你的专业，诚心，感到你公司的实力。

6.电话回访，对意向的客户定期或不定期地电话跟踪，但这个上面一定要把握好尺度，拜托千万别像网络广告代理商那样。客户遗忘你会很简单，让他记住你或你的公司，产品。离成功就不远了。

7.泡泡论坛，上一些著名的外贸论坛，多交识一些朋友，热心帮助别人的求助，取得人家的信任与好感。帮助了别人的同时是帮助了自己，你不知道这些朋友哪一天就会对你产品产生需要。文明用语，保持在论坛的形象。记住，你=公司，代表着品牌。

百考试题编辑整理
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