

电子商务指导:如何用电子商务做外贸(2) PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_61800.htm 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,应该是时候静下心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