

指导:企业网站建设 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E4_BC_81_c40_62012.htm

随着国内外贸企业群体的不断壮大，越来越多的企业（生产厂、贸易商、SOHO族）发现建立一个良好的企业站点，对于业务的开展有着非常重要的作用。在外贸网站建设的过程中，有几个问题需要提醒大家注意，下面我谈谈我的观点：1、外贸网站建设的目的必须明确。早期建站的企业，是为了建网站而建网站。因为别的企业有了网站，因为自己的商业伙伴有了网站而建网站。这些是属于外贸行业发展较早的企业，他们在那个年代在这方面做了相当的投入（以当时的价格，现在可以建个颇有规模的站点了，呵呵）。现代外贸网站建设的目的是什么呢？必须明确：网站建设的目的是为了用户访问。除了访问，还是访问！脱离了用户访问的站点，是毫无价值的。当然这里提到的“访问”，是指有效访问，也就是有价值的访问，而不是非关联性的垃圾访问。2、外贸网站建设的设计思路外贸企业不懂网络的人还是占绝对大比例的。正所谓“闻道有先后，术业有专攻”，因为不懂网络，所以对于“什么是适合外贸企业的网站？”这样的问题是很迷惑的。既然建网站的目的是为了访问，那么必须所有的设计思路要从访问用户角度出发，而不是仅仅看页面是否漂亮，是否够绚。切合自己的行业特征，分析国外访问用户的行为和习惯就显得非常重要。3、外贸网站建设的设计公司选择及设计费用网站该找谁建？你需要考虑以下因素：A、设计公司或设计人是否了解你的企业及用户类型；B、设计公司是否了解外贸行业

，是否有其他的外贸企业站点的设计经验；C、尽量选择有一揽子解决方案（站点设计、网络推广、访问分析及后续站点的相应调整服务）的设计公司或个人。费用如何呢？你需要考虑以下因素：A、不要迷信大的设计公司；B、不要因为价格高而产生网站优秀的联想；C、按照多功能动态站点类型来估计，大概是市场价格约在3000-10000不等。这个价格是指真正懂建站的设计费用。如果是大路货的做法，价格可以从200-20000不等，呵呵~

4、外贸企业网站的推广再次重申外贸网站建设的目的是访问。那么，访问从哪里来？目前绝大部分的网站主不明确知道访问从哪里来，有的只是猜测。从参展？从行业站点广告推广？从搜索引擎？还是从....

基于以上的这些疑问，能够作为推广模式的方法也就很明显了。需要提醒大家注意的是：“如果你失去互联网，你可能会失去一半的市场”。这句话虽然未必对所有的产品或行业有效，但是，的确是越来越多的企业在靠网络生存。搜索引擎是必须要着重利用的推广渠道，这里有很深的学问，提供一些数据给大家：

- * 目前国内各大搜索引擎被用户的使用率大约是：BAIDU占42%，YAHOO 37.21占37%，GOOGLE占25%，其他的大家自己减减看。
- * 搜索引擎的搜索结果左边列表第一与右侧广告第一的点击数量比大约为：10：1（这个是我自己的统计结果）
- * 搜索引擎的搜索结果首页第一与第二页第一的点击数量比大约为：100：15

5、外贸企业网站的访问跟踪分析

利用专业的访问来路统计系统对自己的站点进行长期跟踪和分析，这个是非常重要的，只有这样，才可以对站点的目前情况有清楚的了解。离开访问分析，企业就成了盲人摸象，不知道什么推广是对的，什么推广对自己的帮助大，也就无从

进一步对站点进行改进和升级。6、外贸企业网站的美观设计
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