

# 分享一些免费B2B网站推广的小技巧！

产品名称	分享一些免费B2B网站推广的小技巧！
公司名称	深圳市浩通天成国际物流公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【深圳进出口加工保税区】兰金十一路成城发工业园A栋601号
联系电话	13028866099 13025161612

## 产品详情

随着网络信息化的高速发展，越来越多的B2B网站诞生。关于我们要怎么运用好这些免费B2B网站的技巧我想大家都会在平常的实践中一点点积累下来，就让我来和大家分享一些我的小技巧，可以和大家一起学习一起进步。

一：经常更新产品。现在外贸B2B平台上的供应商越来越多，内部激烈的竞争现象就是一个大的问题。同一个行业的，供应商有几百家，几千家甚至上万家。这种时候寻找产品供应商的买家，他们主要看的也就是首页的客户，所以我们要经常更新产品。如果有新产品出来了，一定要及时的更新，及时的更新产品是很有好处的，容易在产品检索时获得较高的排名。就很容易被买家搜索到，那么我们的机会也就越大一些。

二：发布产品的时候标题和关键词一定要特别注意。你产品的标题写的好不好，直接关系到客户是否会点击你，好的标题会给客户留了一个非常深刻的印象。标题的关键词，靠在前面的权重就高。实践才能检验真理，通过一年的客户网站优化来看，关键词放在前两位比放在后两位的，排名肯定要好！因此当我们觉得客户有需求或者是转化率比较高的关键词，我们可以把它提前！不管你的产品和服务有多棒，网页内容有多么丰富，别人在没进去你网页之前这些都是空谈，只有别人点进去看了才会知道，所以一定要注重标题和关键词的撰写。

三：产品的展示图很重要。我们网站上推广的产品要提供尽可能的丰富，种类多。特别是产品图片的质量一定要高，深圳可以花些钱请的摄影师来拍，产品图片效果拍的好，对提高寻盘率的帮助很大。产品的参数提供的要详细，完备。不要牛头不对马嘴，有些粗心的业务员，为了多发点产品，在发的时候产品参数会和产品图片及产品名称不符合，这会给客户留下比较坏的印象，不利于客户再次观看我们的网站。当然在信息发布出去之后，你不去打理的话便会石沉大海。所以在发布了产品信息后我们还需保持信息的活跃度。但是像我们肯定会注册很多网站，注册的B2B网站那么多，如果每天都重发的话几乎就无法做其他事情了，所以一般一周只重发2次左右就可以了。另外主图和信息内容有时间的话也要适当更换，可以提高信息排名的哦。

四：在B2B网站上免费发广告。广告是网络推广直接有效的方法。但随着网站供应商不断的加多，广告收费也在不断的攀升，很多的中小企业表示承受不起。不过还好有几个好途径可以免费做广告，在此也分

享给大家吧，打理工厂网店铺时在社区发现有好几个免费活动。比如近日开展的对新注册用户广告位1折的活动，对老会员有点金台服务，可以挑选个合适的广告位进行推广。只有我们不断的推广才能让更多的国外买家认识到有我们这么一家供应商，从而更深入的了解我们的产品。

另外还有一点也是很重要的——联系方式。我们网站上的联系方式一定要尽可能的完善，很多的买家都喜欢使用邮件询盘，所以经常检查邮箱有无询盘邮件，获得询盘邮件要及时的处理，及时的联系跟踪客户。确保和询盘客户畅通的联系这个环节看似是简单，基本的事情。但事实上确实有很多业务员因为错误的联系方式，没有及时处理询盘等小细节而导致客户流失。我们开发客户有很多渠道，但是对于免费的B2B网站也要把握好，虽然会花费我们比较多的时间，但是苦心人天不负，我们付出的每一滴汗水后都会还我们一片花海的绽放。