

# 外贸收款 外贸电子商务 外贸客户 外贸行业 外贸平台 外贸市场

产品名称	外贸收款 外贸电子商务 外贸客户 外贸行业 外贸平台 外贸市场
公司名称	深圳市顺企网络科技有限公司业务1部
价格	888.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅园路5号Y3栋1层11号
联系电话	19926580235 19926580235

## 产品详情

泉林晓哥之前在深圳某跨境大卖负责独立站谷歌推广。做过上百个外贸网站.网站就像你线上的展位，美观专业是基础，我制作的网站会帮你做站内seo优化和站外推广。网站+SEO这样的套餐市场上你也知道，我的价格属于亲民化。Google Ads代运营 谷歌竞价推广Google优化和外贸SEO 100关键词库本人拥有多年谷歌账户优化经验网站分析建议账户搭建，推广网站建设，语关键词设置，关键词优化，出价优化，分析过上千网站再营销设置，配置谷歌分析，转化目标设置擅长各种推广形式，投放过小语种，合作模式灵活实战过很多行业，经验丰富，做过消费品，机械类，包装类，工程类产品

那么外贸独立站有什么好处呢?

### NO.1 树立品牌形象，展示产品竞争力

独立站作为企业的品牌网站，是企业自己专属的阵地，传播资讯的速度更快，更新内容更便捷，展示的形式更多元化。通过独立站域名或者APP，可以不断累积企业品牌，既可以提升产品的消费者信赖度，又可以为品牌赋能做好铺垫。

外贸企业可以通过独立站，展示品牌荣誉资质，产品优势特点，客户好评反馈，服务保障体系等.....并且将优质的内容贯穿整个网站，合理布局关键词，提高网站的谷歌排名，让独立站作为企业的品牌名片更容易被外国采购商搜索到。

### 2、外贸建站能够为企业节省推广成本

外贸独立站的推广渠道有很多，其中不乏一些免费的渠道，比如谷歌自然排名，Facebook，领英等社交媒体引流等等，如果企业有专业的人员，可以不用花费其他费用就能获得不错的效果，只需要做好一个网站并每年续费即可。而相较于昂贵的b2b入驻费用来说，外贸建站的基础费用是相对较低的。如果做付费渠道，谷歌竞价的单次点击费用一般也会比平台费用要低。

### 3、私域流量池，用户可追踪提高转化率

独立网站完全归企业所有，不依赖于第三方平台，你去做推广和运营时所获得的客户和流量将全部属于企业，相当于建起了一个私域流量池，提高了顾客黏性，实现了客户留资转化。

外贸独立站，有什么好处？到底难不难做？

### 4、快速推广新产品

互联网是与顾客沟通的重要工具，同时也是推广新产品的重要渠道。通过互联网可从各方面大力推广新产品，测试新产品的市场反应，并得到即时的反馈

### 5、避免规则制约

自主权高，避免规则制约，由于平台是自营，灵活性非常高，不必担心平台规则的变动会影响运营，同时可以通过产品设计，提高商品的溢价空间。

从长远角度和外贸推广发展趋势来说，外贸建站都是必不可少的，如果企业能够充分利用不但能够带来源源不断的流量和订单，对于树立品牌形象，打造品牌口碑也有很大作用，并且相对投入的成本也比较灵活，适合各阶段的外贸企业。新网全响应式建站具有专门为外贸企业设计的网站建设产品，针对目标国家、地区网站的用户体验，提供不同的网站建设方案，让您一站全球覆盖，货通全球。

这么多好处，那独立站到底难不难做？

独立站的核心难点其实是运营和流量获取，这也是导致很多跨境电商企业独立站做不起，甚至亏损的原因。

独立站的运营与第三方平台的是不同，第三方的运营是基于平台的规制和平台用户的属性来决策执行的，是对商品的运营。

但独立站是从零开始的，它要面向的消费群体、平台的属性、用户的购物体验等，全都是企业自己设计的，等于企业既要运营平台还要运营商品，这对企业的运营提出非常高的要求。