

# 番禺 外贸网站外链英文优化推广外贸SEO优化高权重Backlink外贸反链SEO

产品名称	番禺 外贸网站外链英文优化推广外贸SEO优化高权重Backlink外贸反链SEO
公司名称	深圳市顺企网络科技有限公司业务1部
价格	999.00/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，推广网站建议，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

很多做外贸的朋友总认为客户不下单是因为自己公司产品价格不够好，没有满足客户的目标价格，实则不然。且不说一个采购决策中，价格不是唯一的衡量因素，还包括品质，交期，付款方式，沟通情况，售后，公司规模等方方面面的因素。客户所在市场的市场饱和度才是影响他决策的主要因素。

举个例子，一个制鞋企业想打入越南市场，即使他的产品价格低于中国所有同行，那么他也会被越南本地的供应商所打败。再比如一个生产电子产品的小工厂，将目标市场锁定在英国，作为一个已经非常饱和的市场，大多下游供应链都有了稳定的合作伙伴，即使你的产品价格上比其他供应商低5%，也不足以让客户做出更换供应商的决策，再加上各类高标准的认证要求，更是增加了企业费用。

那么想把产品推广到海外，不妨选择先易后难的模式，根据产品的属性，选择缺乏对应制造业的国家进行推广。比如很多非洲和岛国，由于其制造业落后，很多工业产品只能依赖进口，而他们由于购买力匮乏，往往对产品价格十分敏感，供应商忠诚度不高，对于这类市场，我们应该主推性价比较高的中低端产品，迅速打入市场，抢占市场份额。后期通过售后和商业模式捆绑住客户。

对于企业的决策者，首先要剖析自身企业实力，对自己的产品做好定位，确定好发展方向。

然后选择对应的目标市场，做好市场调研，分析买家画像，了解市场竞争程度。

只有这样，你才能集中主要力量去攻坚，而不是对每个市场都一扫而过。