

阿里国际站运营篇（5）-阿里巴巴国际站背后深度的流量来源解密分析

产品名称	阿里国际站运营篇（5）-阿里巴巴国际站背后深度的流量来源解密分析
公司名称	石家庄晓数聚网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河北省石家庄市裕华区槐安东路158号鑫科商务广场B座1211
联系电话	15530946632

产品详情

阿里国际站运营篇（5）-阿里巴巴国际站背后深度的流量来源解密分析

NO.5

阿里巴巴国际站背后的流量解密来源分析

上一篇我们已经说过这篇咱们好好研究一下阿里巴巴国际站的流量效果分析，当然用数据和效果来让大家清楚的认识到目前的阿里巴巴站如何，作为前排大B2B平台到底是否值得做。

一、阿里国际站网站概况

阿里巴巴国际站（www.alibaba.com）在1999年创建，至今已有23年了，旨在以英语为基础，实现任意两国之间的跨境电商平台，助力全球中小企业扩展海外市场，现在已经是较大的B2B平台了。金九银十，八九十是一年的效果高峰期，所以我们着重以近三个月的数据报表进行整理和分析。

二、流量和参与度数据及分析

2022年十月份网站总访问量为313.2M,每月访问量为104.4M,月独立访客数为45.76M,停留时间为五分四十六秒，平均浏览页面数为4.62页，跳出率为46.68%。电脑端打开数量占比46.62%,手机端打开数量占比为57.38%。近三个月每月数据都是呈下降趋势，可以看出八月依旧是流量大月，手机端访问数量已经超高PC端访问数量，手机端已然成为了新的发展趋势。

三、国家流量占比数据及分析

在这里我们给出排名，但是看第十一名是印度所以给出了11名的数据，都是知道印度的流量都有点那啥嘛，还是要知道其流量占比的多少。从其中的数据会发现很有意思，没有依旧是访问高，其次是中国，如果经常开P4P前10名应该不会陌生，我肯定都会重点关照的。

四、搜索流量来源渠道占比分析

重点来了，搜索流量渠道占比，到底阿里巴巴国际站的流量都是怎么来的，那部分是商家需要重点关注的呢？可以看出，直接访问占比超过半数，大多数访客会直接搜阿里巴巴国际站进入网站，晓编儿也不例外，其次是自然搜索超过四分之一，果然SEO还是王道，付费搜索占比为10.43%，占比有十分之一，阿里巴巴还是很关照金主大大们的。其次是社交，外链，电子邮件，展示广告，重点来了，为什么是这个数据，虽然相差不大，但是还是有先后的，主要的营销运营模式还是社交电邮，外链就不多说了，懂的自然懂，展示广告还是后面，不会运营的小坑货们都喜欢玩这个，数据效果明显没啥用。

五、搜索渠道流量来源分析

嘿嘿，这部分就一张表，但都是精华啊，到底阿里巴巴现在怎么引流进来的呢？直接方位占比超过半数可以看到，下面紧接着是谷歌搜索，占比超过了25%,上面的表格，对照自然流量是不是豁然开朗？对了，阿里还是主要在谷歌里进行投放和优化的，这还是不变的道理。下面是图片和电子邮件，再往下是社媒这些，主要的营销渠道了，国外图片为王的时代还没过去，依旧是主流，毕竟谷歌图片搜索能力那么强悍（相比于视频）。

五、社交渠道来源分析

重点来看一下社交总访问量的分析，3.8M站总PC端总流量的2.79%，依旧是很有搞头，其中的转化效果还是不错的。在其中几大巨头都在，FB，youtube，WhatsApp，领英等等，可以发现，现在的社媒趋势，在油管，FB和油管都达到了将近三分之一的流量占比，视频很明显是种购物趋势，其实阿里巴巴搞金拍视频还是有用的，直播效果大家也都看得到。

六、导入外链流量分析

外链导入流量5.58M，流量占比1.57%，看看阿里巴巴都是从哪里做的外链，淘宝前排，其次是速卖通，果然还是自家的孩子，自流量导流做的很到位，大家也能看出为啥现在来的都是一些小客户小单子了，流量是变大了，但是外链做的都是C端的，能不是小客户么？但是怎么说呢，谷歌限流就让你占比30%，他们没办法，都互相理解理解，也为运营能力划分等级吧，就看老板们会不会看了，怎么做，做什么显而易见。

由于平台内容字数限制，只能展示十分之一，大家可以到我网站查看完整原文。

咱们这篇文章主要是以数据为主，说的少了点，但是该有的可都有了，能看出多少内容看大家水平了，更多数据和分析因为篇幅有限，就暂时到这里了，不懂得还是来交流学习哈，当然做服务好了，俺的技术能让人舒舒服服的，嘿嘿。