

阿里国际站运营篇（11）-刚转型做阿里巴巴外贸怎么开始？

产品名称	阿里国际站运营篇（11）-刚转型做阿里巴巴外贸怎么开始？
公司名称	石家庄晓数聚网络科技有限公司
价格	36000.00/年
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

N0.11

刚转型做阿里巴巴外贸怎么开始？

都知道阿里巴巴国际站的功能相对于新手来说还是很友好的，上手更容易，但是很多新手还是会感觉自己啥也不会，不知道从哪里开始？或者是很多老板自己也不知道怎么做，找来几个没又成熟经验的员工自力更生（自生自灭），也没出单，晓编儿在这里就为大家简单地梳理一下。

一、如果是刚入行的业务，我想真诚建议

1) 请记住自己的身份：业务。这个工作身份的主要职责是及时跟进客户，转化成单，拿到业绩。

一定要牢记自己的身份，重点提高自己客户开发跟进和订单谈判能力。

2) 了解学习透彻自己公司和产品知识，一定要知道公司优势在哪里。这样在涉及产品知识上，与客户也要体现你的能力。

3) 做好客户分层和跟进表，定期跟进老客，开发新客，不断去盘活新客，拿到更多订单业绩。

4) 不断整理与客户沟通中的各种话术和邮件模板，提高客户沟通效率，提高自己沟通应变能力。去测试哪种话术体系，更好拿下哪类层级客户。

5) 国际站平台打理重点开发方向：

—发布产品，获得客户询价

—RFQ市场，获得客户资源

—实时营销，访客营销，营销客户

—EDM营销，跟进激活客户

—发出名片，让客户认识你

6) 学会对客户进行分析，对自己沟通谈判技巧分析

7) 不管遇到怎样的问题，要顶住压力，相信自己有可以做到的能力，同时知道自己不足，虚心请教，提升自己。

二、如果您是刚入行的运营，我想真诚的建议

1) 一定要把平台里里外外了解了。从国际站平台规则，流量分布情况，星等级，后台功能有哪些等等等

如何去了解这些东西？可以加入交流群一起交流；去阿里外贸商学院学习，阿里规则中心学习，有不懂的多问问小何在在线，多出去交流学习，巩固自己对平台知识的掌握。

2) 制定平台操作策略

—确定走定制赛道，还是RTS赛道？

—店铺公司信息完善，旺铺装修

—产品发布如何布局

—流量如何布局

—平台投入预算多少

.....

3) 定期做好各类平台数据跟踪。按周，按月统计，分析对比数据，发现问题，去优化数据。提高数据分析能力。

4) 运营要做好对平台资源整合，并且充分发挥利用，将平台效果利用zui大化。

5) 要出去多交流，多学习平台运营技巧，这点很重要。千万不能闭门造车。