

阿里国际站运营篇（12）-阿里巴巴国际站要不要金品诚企？

产品名称	阿里国际站运营篇（12）-阿里巴巴国际站要不要金品诚企？
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

N0.12

阿里巴巴国际站要不要做金品诚企？

前些日子有个老板没有开通直通车直接做了金品诚企业，但是毫无经验，有点无语。马上也到了2023年了，疫情现状也不怎么乐观，工厂情况也很难回款，更多人选择了阿里国际站平台，新的一年更会有很多老板儿要纠结做不做8W预算的金品诚企了。我就简单说下我的看法吧。

说下出口通和金品主要有哪些不同。

阿里巴巴国际站金品诚企主要比出口通增加了第三方认证，金品还可添加10个主营产品，比普通出口通更多了30个橱窗，另外还增加了看上去不错的验厂视频。还有其他优势如宣传的“海外买家更偏好于选择金品诚企客户达成交易”、“更多曝光”、“买家更信任金品供应商”、“更多商机”、“展示软实力”、“享受信用保障服务基础授信额度更高”、“帮助跳出价格战”、“金品权限进一步升级”，更多活动报名条件等。

金品诚企目的是非常好的，为上流商家展示更多实力，给源头工厂提供更多资源，另外也是帮助买家判断卖家工厂实力的情况。可是站在商家角度，做阿里巴巴国际站，主要目的就是获得询盘和订单，虽然说大多商家流量关卡还没有通过，对于产品信息和订单需求等还没有规模化的、所以对于选择金品诚企的商家往往更加看重的是“更多商机”、“更多曝光”这些优势。

但在现实中大多数商家更换金品诚企后很难对于这两个点感到明显的优势。

首先从流量上，看不到从金品诚企渠道上更多的得到了多少曝光；排名权重上，也没有很明显的说明体现；询盘上也没有说明是否是金品诚企渠道带来的询盘。阿里巴巴会用更多来说明带来的效果，可是阿里不会对流量和询盘数据做特别的区别量化，但商家往往会更加在意是否值得多花5万区开通金品诚企这个问题，只有当企业流量达到一定瓶颈后，很难有更多的运营空间的时候，根据运营需要开通金品，带来更多流量来源渠道，出口通都没有利用好，就直接开金品，多少还是有些浪费资源的。

而且对于中小微企业，为了企业能否很好地生存下去，每分钱都要精打细算，要考虑是否有产出和性价比，尤其是有的公司根本没有靠谱的阿里巴巴国际站运营人员，对于渠道上的理解和操作开不开通并没有什么区别，如果没有靠谱的运营人员，我个人建议还是从出口通做起，进行有效的数据积累，再开通金品，不是说金品不好，而是很多公司根本无法利用起来金品的优势，或者说不知道开通金品的差距到底有多大。

当然像我之前说的一些老板儿，在客户经理的推荐下已经做了金品诚企的，就好好对比一下销售数据和财务状况，看看投入产出比和性价比，公司的营业状况和同行来说数据上是不是有特别大的差别体现，再以做出符合公司现状的决定。另外也希望金品权重升级效果更明显些，这样我手上的店铺也会鼓励客户直接开金品的。

不小心成了疫情高风险楼了，也就十来户确证的，这下又得一段时间出不去了，还是鼓励大家心态放好，毕竟已经在做阿里的小伙伴还是会一直有单的。