

# 阿里国际站运营篇（14）-你的店铺真的适合做问鼎么？

产品名称	阿里国际站运营篇（14）-你的店铺真的适合做问鼎么？
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

N0.14

## 你的店铺真的适合做问鼎么？

说起问鼎和品牌直达，我之前做过一个大B的行业，有个同行老板应该师在阿里上赚到钱了，据了解直接购置了新的生产线和技术升级，阿里的产品也直接买了问鼎，很多大词天天看他家的banner，一年多又关了几个店，说是连本都没赚回来，然后赶紧关了。究其原因，是什么样的程度和行业才适合开老板没有明确的指标和规划，只觉得钱花出去就会有更好地效果。晓编儿就来分析一下你的店铺是否适合现在开问鼎呢？

### 一、什么是问鼎

关键词搜索即时展现在移动搜索结果框首位，为外贸客户量身打造的CPT计费，树立企业优质品牌形象的品牌营销产品。

### 二、问鼎在哪展示

现在国际站搜索结果框首位

PC端每次翻页都在上方展示

分端具体展示位置	渠道	是否展示
	all	是

customization	
ready to ship	
all suppliers	
verified manufactures	店铺为金品工厂即可展示

all suppliers界面

无线端展示位置渠道
suppliers
取消搜索页面的选项“verified manufacturers”，非金品工厂也可展示

suppliers界面

### 三、问鼎价值权益解读

### 四、问鼎的购买规则

目前售卖方式是以品牌包的方式，整包必须包含问鼎（意思就是不单独卖），其他品牌产品（顶展、回眸、明星展播）可选择购买。

其中的金额要求：整包 35w且问鼎 20w（价格这里会匹配只有真正需要的人才适合开）。

平台要求（达到其一就可以了）：

a.平台星级 2星

b.金品+1星直达

商家需以词的形式购买，商家可以购买1个主词，加赠送2个词，一共是3个词（即一主词两辅词）。可以看出词的数量还是有很大限制的。

### 五、你的店铺真的需要好开问鼎么？

到底怎么开你的店铺是都现在适合开问鼎呢？

首先我们要确定一点，问鼎的特性，品牌宣传！他是宣传品牌的，如果您是工厂，而且是做OEM/ODM为主的工厂，给人家做品牌加工的产品，自己还要宣传自己的品牌么？让你的客户群体怎么想？很明显，这不是我要找的供应商。然而有点老板会想，那我可以只当做一个宣传渠道用啊，吸引客户不好么，直接打上品牌加工的banner不就行了，这就是大错特错了，这个位置这么贵，主要是为了品牌宣传，而不是引流宣传，一定要搞清楚，如果想做更好地引流宣传，不如多冲刺排名和买个顶展呢，问鼎的实际价值并没有被利用好。所以很多工厂的品牌加工企业一定要确定自己购买问鼎是否符合基本价值逻辑。

第二点，明确了问鼎就是为了打品牌的来使用的之后，有的老板会想，我们就是要打自己的品牌没问题啊，那我肯定得买买买啊。这很多老板可能会对自己的运营阶段有模糊的看法，在他们看来每个商家肯定有自有品牌啊，当然要做，没问题。但是自有品牌不一定要做品牌形象，迫切需要宣传品牌的是哪些产品呢？成品和半成品的品牌需求才会更大一些譬如玩具，美妆，礼品等，买家需要有品牌保证成品质量和产品质量，而不是材料质量，能让买家能查询到品牌记录和公司年限进行品牌查找和判定的才是真正而且不得不做品牌的广告的商家，这种商家必须要有品牌宣传才能具有竞争力，就算亏钱打品牌广告，也是附加值的产品，而不需要计较实际广告的时间段价值亏损，而需要考虑的是时间段叠加的品牌价值宣传。如果没有长期品牌宣传的需求和价值观念，还是想劝退很多工厂老板不要乱花钱了。

第三点，很多工厂老板在确定了自己的行业一定要做品牌后，就会毫不犹豫的花钱买买买了？再等一下，还要看你的运营阶段，数据沉淀和客户沉淀情况是否达到了一定的要求和量级再做考虑。平台要求达到二星或者金品一星还是很容易的，金额要求大老板们也可能不在乎这点钱，但是要我建议就是zui低达到三星才可以，客户积累速度而且是越来越快，并且采购时间周期较短的，并且会有很多重复采购的客户沉淀之后才适合开问鼎，如果时间长，说明数量大，对比自然多，并且每次采购都会重新进行商家对比，并且会做好历史采购记录的，很大程度上不需要再这么明显的宣传了，多此一举而已。

第四点，如果量级达到了，那恭喜你，你应该确实需要做问鼎了，zui后只需要考虑能否利用好问鼎就好了，购买方式只能整年购买，要求也是整包 35万且问鼎 20万，这些钱做为机会成本，和直通车还有其他的广告做对比，新开店铺也达到了一定的瓶颈，再回来看这个钱投入到其他渠道上已经的增进确实不如新开这个渠道，那么就不要再犹豫了，毕竟这些数据对比已经做好了，说明你也有一个出色的运营员，如何玩转这钱的推广计划肯定也会心里有数，大胆的向未来迈步即可。