

# WS海外推广有什么方案？怎么合作？

产品名称	WS海外推广有什么方案？怎么合作？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

## 产品详情

更多海外渠道请联系我们咨询合作，国内外多渠道任你选择

### 一、确定推广目标

做任何一件事前必须先有一个明确的目标，这样在实施时才能更加有方向。首先，要制定一个整体目标，再根据整体目标却划分不同阶段的目标，这样才能够不同阶段进行分析，发现问题解决问题，调整推广策略。比如已知企业的目的是接单，那么采用倒推的模式，了解流量到询盘，询盘到订单的正常比例，然后再进行不同阶段推广目标和内容的策划。

### 二、企业自身和客户分析

首先，企业要先了解自身的优劣势，以及市场空间等，找到自己在推广时可以有别于其他同行的优势，并将其推广出去。其次要对目标客户群体进行分析，了解客户的人群特点，性别，兴趣爱好，需求及痛点等等，了解客户的购买周期，有的快消品成交快，而有的机械类的产品成交周期长，但利润高，企业根据买家购买周期的特点来调节跟进节奏。

### 三、竞争对手分析

外商在选择供应商时，并非只看一家，而是进行多重对比，因此企业还需要了解目标对手的具体情况。知己知彼才能百战不殆，并且通过研究竞争对手的推广策略，企业还可以借鉴到自身推广工作当中。具体包括竞争对手有无自己的外贸独立站，针对外贸独立站做了哪些推广，是做的谷歌自然排名还是谷歌付费，抑或二者同时在做，具体的优化方法和推广策略是什么样的，关键词选择了哪些。竞争对手有无Facebook，领英等社交媒体平台，他们在社媒中发布内容，互动和转化情况如何，什么内容更受用户欢迎等等。通过对竞争对手的分析，了解竞争对手的优势和缺点，掌握他们的推广方式以及推广时的有效方法。

#### 四、明确推广策略

做了前期的基础了解，有了明确的目标后，就要开始制定推广策略了。首先企业需要搭建一个符合优化标准的外贸独立站，在网站设计时要突出企业品牌特色，为后期进行品牌打造和宣传奠定基础。借助谷歌优化，谷歌付费，Facebook，领英等为网站引流。通常如果企业计划长期做品牌，获得源源不断的流量，那么建议选择谷歌优化，前期想要快速见效可以辅助谷歌竞价，Facebook广告等付费方式，Facebook，领英等海外社交媒体用户活跃度高，互动性强，企业可以跟用户直接建立联系，也是这两年使用较多的推广方式。