

# B2B企业的网络推广外包托管怎么做比较有效

产品名称	B2B企业的网络推广外包托管怎么做比较有效
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

## 产品详情

营销型网站对销售转化的要求比较高，大部分营销型网站都有网络推广需求，在自媒体和B2B平台之间，大多数企业对B2B平台的广告投放支出要大很多。自媒体平台主要宣传企业品牌，增加品牌曝光度，吸引潜在客户。

很多人觉得B2B网站推广没什么用，也有很多正在做的人觉得貌似没什么效果，还有一些人觉得太简单了没什么意思，还有一些做B2B网站推广几天后没流量也就放弃了。你觉得是这个方法没用？还是你没做好？而B2B平台的任务就是吸引精准流量，直接达成交易转化。以下是融河矩媒总结和分析B2B平台推广的优势和发布产品信息的步骤，认真贯彻落实下去，希望大家有所启发。

B2B平台上面都分收费会员和免费会员，在企业在B2B平台上面推广产品，建议采用多个平台，选择一个或者两个做付费会员，因为付费会员B2B平台会把产品自动推荐给有需要的用户，付费会员比免费会员的产品排名展示要前。B2B网是针对付费会员推出的一些功能性推广需要，可以快速帮助我们的企业提升知名度，扩大产品曝光率。

选择付费平台要先分析B2B平台上面的用户需求量有多少、平台的知名度、B2B网站权重，要让产品展示在有需求的用户上，这样推广产品才比较有效果的。

### 一、网络推广中B2B推广的优势

#### 1.权重高，收录高，自然排名稳定：

B2B站点作为搜索引擎的基础数据源之一，在很大程度上提供了搜索引擎的众多源数据，所以一般的B2B

站点的优势是权重高，商铺信息的收录高，自然排名靠前，且稳定。

## 2.流量充足，曝光率高：

有研究表明，在中国B2B站点中承载了超60%的搜索关键词流量。B2B站点吸纳了超95%的B2B流量，这就预示着每天有近3亿的流量流窜于各大B2B站点，这就为B2B中商铺带来了巨大的流量效应，大幅度提升企业的信息曝光率。

## 二、利用B2B平台发布产品信息的步骤和注意事项：

### 1.收集适合你企业产品发布的B2B网站。

根据你的产品行业，搜索相关的B2B网站。搜索你的产品关键词，从搜索结果中找B2B网站。比如搜索“包子机多少钱一台”，“全自动包子机哪里有卖的”等此类竞争度中等偏下的关键词，通过此种方法找到的B2B网站相对都是有权重的网站。这类B2B网站我们要标记为重点发布的网站。

### 2.在筛选过的B2B网站注册会员、进行审核验证。

注册前的需要准备好资料：包含有公司各项资料的文本文档(至少包含公司名字、公司简介、联系电话、传真、手机号、邮箱、QQ、地址、网址、邮编)、公司营业执照副本照片(要求清晰、可以看到文字和注册号)、公司法人身份证正反面(要求清晰，可以看到文字和身份证号码)、公司LOGO图片、公司形象图(大门、办公楼、车间等)。

在注册B2B网站会员时，要填写的资料如下图所示(不同的网站大同小异，企业名称一定与营业执照上名字保持一致。)注册会员后看是否需要手机短信或者邮箱验证，如需要，验证即可。然后登陆此B2B网站，看是否需要提供营业执照和法人身份证认证，如果需要则上传图片进行认证。

### 3.发布信息

一般B2B网站都可以发布产品或者供应信息。产品信息可以将公司的所有产品发布一次，和公司官网一致即可。供应信息的发布有很多技巧，下面我们逐一说明。

发布信息的原则是：内容越全越好，比如产品规格、品牌、产地、数量、价格等，尽量都写上。另外发布信息不要违反该站的规则。

内容: 建议采用组合的方式。分为三部分组成，第1部分摘抄一段产品的相关新闻，第二部分放上产品的描述，带上公司的联系方式，能带公司网址一定要带上。第三部分再摘抄一段产品的相关新闻。总之目的也是做好差异性，让信息有丰富的内容。公司联系方式的文本和其它文本要有所差别，比如加粗加红，这样用户一眼就可以看到公司的联系方式。

图片：图片多发，发布数量值是网站要求的较大值。除了产品图片，还可以放上客户考察图片、公司厂房、生产设备等可以体现公司实力的信息。

注册了一个B2B网站会员，等于给企业添加了一个子网站，要做好在B2B网站上推广产品，当然也少不了经常更新，现在B2B平台都有一个重发功能，这个重发功能相当于在平台上面重新更新内容，内容重新更新了，排名就会出现提升，所以我们经常点重发我们产品就会优先展示在用户面前。

虽然B2B会员相当于企业的子网站，如果企业有条件的情况下可考虑每天都添加一点产品或者技术文章。如果企业本身内容量比较少可一个星期更新一次。

网络营销发展到现在，微商火热、自媒体崛起、互联网思维横飞、大数据铺天盖地、社群经济席卷而来，但是我们往下看，现在绝大多数中小企业做网络营销的时候在B2B网站上发布信息绝对是一个重要途径，不管你怎么说他们没互联网思维，事实就是如此。B2B网站的推广依旧是绝大多数中小企业的一个重要推广途径。